SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(*Son las 15:41).*

–Damos la bienvenida al Directorio de Ancap.

Antes de proseguir tenemos que autorizar la participación de los Asesores de los representantes del Directorio de Ancap.

Se va a votar.

(Se vota).

–7 en 7. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

SEÑOR MIERES.- Solo quiero dejar una constancia y hacerle un pedido al Directorio de Ancap.

De la documentación que se ha solicitado, incluyendo el cuarto CD que llegó en el día de hoy a nuestros despachos, a la fecha hemos recibido apenas una cuarta parte del total. Para hacer este cálculo tomé como base el chequeo que hizo la Secretaría de la Comisión y agregué los documentos que llegaron hoy. En consecuencia, de un total de 126 tipos distintos de documentos –reconozco que es mucho– que hemos ido solicitando, todavía faltan 93. No podemos olvidar que ha transcurrido casi un mes del tiempo que tenemos en la Comisión Investigadora y como todavía faltan tres cuartas partes de lo solicitado, pediría si se puede acelerar el trámite. Tal vez sería posible vincular la documentación con el petitorio, porque puede haber cosas que no estén disponibles; es perfectamente posible que hayamos pedido algo que no está, que no ha sido procesado, etcétera. De ser así, también nos gustaría saber de qué documentación se trata.

En definitiva, esta es la situación al momento actual y por eso quería trasmitir al Directorio de Ancap el pedido en cuanto a la velocidad del trámite.

Muchas gracias.

SEÑOR BORDABERRY.- Solicito pasar a sesión secreta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar.

(Se vota).

–7 en 7. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

(En sesión secreta).

(Vueltos a sesión pública).

SEÑOR DELGADO.- Saludo nuevamente al Directorio de Ancap y a sus asesores por la comparecencia ante esta Comisión.

Quiero dejar alguna constancia previa que tiene que ver con lo que ya adelantamos sobre el final de la sesión pasada cuando nos tocó empezar a realizar algunas de las preguntas. Obviamente, nosotros vamos a hacer algunas preguntas en función de que queremos conocer la visión y perspectiva de Ancap sobre algunos de los temas que vamos a inquirir, aunque no necesariamente

vamos a coincidir con la respuesta. Nosotros no vamos a debatir con Ancap –es de orden dejar esto en claro–, sino que vamos a formular las preguntas para que el Directorio nos dé las respuestas. Después vamos a estudiar, trabajar y comparar esas respuestas con la información a la cual hacía referencia el señor Senador Mieres; dicho sea de paso, falta una cantidad de información que hubiera sido necesaria para esta comparecencia. En este sentido, es de orden señalar que seguramente esté proponiendo a la Comisión alguna nueva comparecencia del Directorio en alguna otra instancia. En realidad, la comparecencia del Directorio de Ancap es de orden en el trabajo de la Comisión Investigadora porque después empieza otro trabajo, que tiene características y actores diferentes. Será en ese momento cuando estaremos convocando nuevamente al Directorio de Ancap.

En la sesión pasada hicimos preguntas sobre la presentación de los balances en fecha y la ordenanza del Tribunal de Cuentas; sobre la situación económica-financiera de Ancap y cómo era evaluada por el Presidente, sobre la calificadora de riesgo Moody's y también sobre los préstamos tomados por Ancap y sus empresas subsidiarias –o controladas, como dice la ley–, en cuyo caso quisimos saber si fueron comunicados y aprobados por el Poder Ejecutivo.

En ese sentido, la respuesta del doctor Bianchi en la sesión anterior fue que para los préstamos y sus renovaciones, Ancap solicitó la autorización correspondiente al Poder Ejecutivo. Con respecto a las subsidiarias, entendía que sí, pero que se hizo por una vía independiente que no pasaba por Ancap. Y agregó que iban a conseguir la información precisa al respecto.

Entonces, la primera pregunta que queremos hacer –que está *enganchada* con una respuesta pendiente de la sesión pasada– es si los préstamos y las renovaciones de las empresas subsidiarias de Ancap –o controladas por Ancap, como dice la ley– fueron autorizados por el Poder Ejecutivo.

SEÑOR COYA.- Antes de cederle el uso de la palabra al doctor Bianchi, quiero dejar constancia de que estamos entregando un resumen de toda la información que se brindó a la Comisión, simplemente para que se conozca que ésta se está brindando de buena manera. El porcentaje al que hace referencia el Senador Mieres habrá que corroborarlo, pero dependerá mucho del volumen de la información que se manda de cada cosa.

Como los Senadores pueden ver, la información que se obtuvo en forma más rápida es la relacionada con datos formales, que ya estaban elaborados y prácticamente no requieren de ningún trámite interno en Ancap. Ahora bien; mucha de la información que se ha pedido requiere de una solicitud de nuestra parte a las áreas correspondientes y, en algún caso, debe ser elaborada, lo que insume un poco más de tiempo. De todos modos, el compromiso personal y de todo el Directorio es acelerar los plazos para que eso se cumpla; de eso no cabe ninguna duda y esperamos poder cumplirlo.

SEÑOR BIANCHI.- Hemos podido chequear algunos y no todos los casos de las vinculadas pero, de todas maneras, creemos que la información que vamos a aportar es bastante abarcativa como para contestar la inquietud del Senador.

Cuando hablé de este tema en la sesión pasada, dije que con respecto al otorgamiento o la contratación originaria de los préstamos, desde el punto de vista de los criterios no había dudas de que requerían autorización del Poder Ejecutivo, pero sí se discutía si correspondía hacerlo en el caso de las renovaciones. El criterio que seguimos en Ancap –en Servicios Jurídicos– es que las renovaciones requieren autorización del Poder Ejecutivo. No chequeamos cada una de ellas pero, en principio, todas se remiten al Poder Ejecutivo para su autorización. Hay algunas vinculadas que no siguen el mismo criterio. Es necesario señalar que cada vinculada posee su propia asesoría letrada que puede tener opiniones o criterios diferentes a los que tenemos en Ancap. Específicamente en el caso de ALUR, el criterio que se utiliza es que las renovaciones no implican una operación financiera nueva y, por lo tanto, no solicita la autorización del Poder Ejecutivo. Estamos chequeando algunas de las otras vinculadas, que, en general, no han tomado muchos créditos, así que pensamos que estarían siguiendo el mismo criterio que seguimos desde Servicios Jurídicos de Ancap.

Como decía el señor Senador Delgado al principio, hay que señalar que los trámites se hacen en forma independiente. Los trámites de solicitud de autorización de las empresas vinculadas no pasan previamente por Ancap, sino que los aprueba y los tramita el Directorio de cada una de ellas.

SEÑOR DELGADO.- En la anterior oportunidad hablé del artículo 337 haciendo referencia a los endeudamientos superiores al equivalente en moneda nacional de UI 85:000.000. El artículo es muy claro; a texto expreso habla de operaciones financieras de forma genérica y de las operaciones financieras de las personas jurídicas controladas por los mencionados entes. ¿El señor Bianchi está diciendo que algunas de las empresas subsidiarias o controladas por Ancap –de las que, en su totalidad o en su inmensa mayoría, esta es propietaria; en el caso de ALUR, por ejemplo, lo es casi en un 95 %– tienen criterios jurídicos diferentes a los de la empresa «madre» sobre la solicitud de autorización para préstamos? Muchas veces para el propio capital de giro, para las inversiones, la solicitud de préstamos ha sido lo habitual en el funcionamiento y me resulta imprescindible que este punto quede claro. ¿Es así?

SEÑOR BIANCHI.- La respuesta es sí.

SEÑOR DELGADO.- También había quedado pendiente la respuesta acerca de si se había solicitado autorización al Tribunal de Cuentas para la ampliación de los plazos para la presentación de los balances.

SEÑOR BIANCHI.- Antes de hacer referencia a eso, hay algo que me quedó por decir respecto a lo anterior y me parece importante que quede claro para cuando los señores Senadores analicen la documentación. Es lo relativo a la comunicación a la Asamblea General, que si bien forma parte de la pregunta que me formuló el señor Senador Delgado, no se hizo hincapié en ello. El procedimiento que tenemos acordado con el Ministerio de Economía y Finanzas para cuando hacemos los trámites de estos préstamos, es que la comunicación a la Asamblea General la hace el Ministerio. Tenemos algunas de las comunicaciones que hace el Ministerio de Economía y Finanzas; no podemos asegurar que las haya hecho todas, pero suponemos que sí. En todo caso, podemos hacer llegar a la Comisión aquellas que sí tenemos. De hecho, las tenemos básicamente porque dentro de los trámites para el otorgamiento de los préstamos, algunos bancos nos piden como obligación posterior que les remitamos el oficio que el Ministerio de Economía envía a la Asamblea General.

SEÑOR BORDABERRY.- Se dijo que Ancap siempre entregó los balances fuera del plazo establecido por el Tribunal de Cuentas. Me gustaría saber desde qué fecha existe la obligación de entregar al Tribunal de Cuentas los balances antes del 31 de marzo de cada año. Me gustaría saber si tienen claro desde cuándo eso está vigente. Se citó el año 1979, pero lealmente adelantamos que el Tribunal de Cuentas nos informó que la obligación se había establecido en el año 1983, para que fuera cumplida en 1984. Y como se justificó que antes de ese año hubo entregas más allá de marzo, me gustaría saber si lo tienen presente.

SEÑOR COYA.- En la reunión pasada fuimos claros respecto al fundamento de las fechas. Aquí en la primera reunión se dijo que, obviamente, no era un justificativo mostrar comparaciones de fecha a lo largo del tiempo, pero sí es un comparativo válido, no de la norma del Tribunal de Cuentas –que seguramente debe estar vigente desde esa fecha–, sino desde el momento en que la información, para la empresa en general, es bueno y conveniente que esté antes. Es en ese sentido que uno pretende que la información mejore en términos de formalización y de tiempo y forma.

Y aprovecho para contestar lo que planteaba el señor Senador Delgado en cuanto a la información que requería sobre la solicitud de Ancap al Tribunal de Cuentas. Efectivamente, esto se hizo; según creo, el envío de la información sobre el año pasado ya está en curso. De memoria puedo decir que a mediados de febrero de 2015 se hizo al Tribunal una solicitud de autorización para que los balances pudieran hacerse bajo las normas internacionales. El Tribunal respondió alrededor del 15 de mayo, autorizándonos a hacer algo que veníamos proclamando desde hacía más de un año porque Ancap, desde el punto de vista estratégico, tenía –y todavía tiene– la propuesta de salir al mercado internacional con un bono; para poder hacerlo, ese tipo de balance es indispensable. Entonces, el 15 de mayo el Tribunal de Cuentas contesta favorablemente a Ancap; el área técnica cierra el balance y lo

informa el 25 de mayo, siendo aprobado en el Directorio el 18 de junio. Ese es el proceso que se siguió el año pasado.

SEÑOR DELGADO.- Habría que ver si el procedimiento fue el mismo para las anteriores situaciones en las que se aprobó el balance fuera de fecha, según informó el Directorio de Ancap en comparecencias anteriores.

Por un tema de economía de tiempo en la Comisión, voy a intentar agrupar las preguntas que refieran a un mismo tema.

Estuvimos viendo el plan estratégico y la verdad es que hay cosas muy interesantes que luego pondremos sobre la mesa. Seguramente cuando se pensó el plan estratégico de Ancap, ninguno de los Directores actuales estaba ocupando ese cargo; quizás el actual Presidente era un Gerente de la empresa; y el asesor es un viejo funcionario y Director de Ancap, por lo que es posible que haya participado de dicho plan. En lo personal, me gustaría saber si cuando se pensó en el plan estratégico también se tuvo en cuenta su financiación. ¿Cuáles fueron las valuaciones de los proyectos presentados? ¿Entienden que los proyectos fueron llevados a cabo tal como se pensaron en el plan estratégico? Si se hicieron esas valuaciones, ¿cómo cambian ante los sobrecostos de cada una de las inversiones?

Estamos viendo algunas cosas muy curiosas, algunas tienen que ver con el plan estratégico y otras son anteriores. Lo cierto es que gran parte de los proyectos de inversión de Ancap terminan costando mucho más de lo presupuestado. Un ejemplo de ello es lo que pasó con la desulfurizadora, que terminó costando casi cuatro veces más. Tengo aquí algunos datos del plan estratégico, por los cuales podemos ver que las plantas de Pórtland de Minas y de Paysandú tenían un costo de USD 118:000.000, pero a la fecha hay ejecutados USD 251:000.000 y ya se anunció –lo decía el otro día el economista Arbildi– que se necesitarán ejecutar USD 250:000.000 más. Esto también pasó en la planta de cal de Treinta y Tres, en la que hay ejecutados USD 89:000.000 y falta ejecutar alrededor de USD 45:000.000. Lo mismo sucede con los biocombustibles, porque en el plan estratégico estaban estipulados USD 20:000.000 y a la fecha ya se han ejecutado aproximadamente USD 148:000.000. Por eso la pregunta original tenía que ver con el financiamiento, con el plan estratégico, con las valuaciones y con los sobrecostos en la ejecución de las diferentes inversiones que se aprobaron en el plan original.

SEÑOR COYA.- Voy a empezar por el principio.

El financiamiento estaba pensado. Tal como expuse en la primera reunión que concurrí de esta Comisión –y seguramente en otras Comisiones–, el financiamiento otorgado a través de la compra de petróleo con PDVSA comenzó en agosto del 2005, previo a la ejecución del plan estratégico –que comenzó a ejecutarse fuertemente a fines del 2008–, y permitió revertir algunas de las situaciones previas al 2005, que fueron producto de la crisis que sufrió el Uruguay y de algunas gestiones en Ancap. Gracias al financiamiento se logró cancelar pasivos que tenía Ancap por un costo muy superior al del mercado, algún reperfilamiento de deuda y alguna cancelación de pasivo que teníamos –incluso con el propio Banco República–, a costos importantes. Eso comenzó mucho antes que la ejecución específica del plan. El financiamiento de PDVSA, entonces, estaba muy atado, siguió atado, y se destinó casi en un 100 % al tema de las inversiones. Obviamente, luego se hicieron valuaciones.

Quiero hacer una aclaración al señor Senador Delgado que considero importante. Nosotros entregamos el plan estratégico que tuvo la versión del año 2007. Quien habla mostró en su intervención de la primera reunión de la Comisión el progreso de ese plan a lo largo del tiempo, aclarando los ciclos que hubo en la planificación estratégica. Estos ciclos responden, obviamente, a actualizaciones de todas las variables que tienen que ver con los planes que están allí. De hecho, hubo muchos que se cambiaron, muchos que no se ejecutaron y otros que se seleccionaron.

Efectivamente se hacen valuaciones y tal vez haya que analizar todo el proceso desde ese año en adelante para conocer cuáles fueron los cambios respecto de los precios o de los componentes que tenían que ver con el proyecto, cuyo costo resultó ser mayor. Es necesario analizarlo a lo largo del

tiempo porque, como los señores Senadores sabrán, las ejecuciones en temas de energía no son rápidas; tienen procesos largos: procesos de planificación previos largos, procesos de preparación de la inversión largos y procesos de ejecución largos. En general, en términos de mercado, los insumos para el desarrollo de esos proyectos seguramente cambien y también cambien los precios internos en el Uruguay. Un ejemplo de ello es la obra civil o los montajes que normalmente se realizan en estos proyectos.

Las evaluaciones están; se han hecho y, obviamente, se han actualizado. En realidad, habría que remitir –creo que está pedido así– el resto de los ciclos de planificación en los que se fueron ajustando algunos de los proyectos.

No tengo ninguna duda que el financiamiento se tuvo en cuenta, así como el análisis económico-financiero del plan. En cuanto a los progresos económicos en los costos de los proyectos, seguramente haya pasado que cambió a lo largo del tiempo desde su primera presupuestación. Dependerá del proyecto, pero habrán cambiado en casi todos los casos. Por tal motivo, es necesario mostrar la evolución del proceso para constatar por qué fue así, ya que es bastante común que los proyectos tengan un más menos relativamente importante. Por ejemplo: en una obra nueva seguramente se requiera evaluar y proyectar cosas que, de pronto, en el tiempo cambiarán. De todas maneras, en el caso de la desulfurizadora, obviamente tiene mucho que ver el progreso de la obra con una refinería en marcha.

Hay respuestas para todas esas preguntas. En todo caso, si me faltó contestar algo, le pido al señor Senador Delgado que me lo vuelva a preguntar.

SEÑOR DELGADO.- Obviamente que, en este caso, vamos a esperar a tener la información completa para formular las preguntas, porque hay ajustes que el señor Director señala que se hicieron, a lo largo del tiempo, y que figuran en el material que están procesando para enviar a la Comisión.

SEÑOR COYA.- Quiero hacer una aclaración. El pedido de información sobre los ciclos siguientes de planificación figura ahora en una nueva solicitud que fue realizada por el señor Senador el 26 de agosto. Toda esa información va a ser enviada, seguramente, a la Comisión.

SEÑOR DELGADO.- Vamos a esperar esos datos para estudiarlos y sacar nuestras conclusiones.

En todos los proyectos de estas características hay un más menos –no voy a discutir con Ancap sobre este tema–, pero en algunos casos es más del doble.

Voy a tratar de ser concreto en el planteo de la pregunta para que también lo sea la respuesta. Acá hubo un plan de inversiones que se financió en su casi totalidad a través de financiamientos externos a Ancap. Creo que no hubo casi ninguna inversión con fondos propios y la mayor parte –fue señalado varias veces en la comparecencia en la Comisión y lo acaba de decir el señor Director– se hizo con financiamiento de proveedores, en particular PDVSA. Hicieron el financiamiento, lo cancelaron, lo volvieron a hacer, nuevamente lo rescindieron y anunciaron que van a continuar en ese proceso. He escuchado muchas veces que se trata de una línea de crédito bastante económica, para decirlo en términos de oferta. ¿Le parece razonable utilizar un financiamiento de proveedores para ejecutar las inversiones? Esto viene atado con otro tema que tiene mucho que ver, sobre todo, con la exposición del tipo de financiamiento, a corto plazo y en dólares que tiene Ancap. Viendo las notas del balance, observé que en muchos casos se hacían advertencias sobre el riesgo del tipo de cambio y, también la tasa de interés. Si eso es así, pues estaban en las notas de los balances, ¿por qué Ancap, a lo largo de todo este proceso, no tomó acciones para tratar de amortiguar la exposición a la tasa y, sobre todo al riesgo del tipo de cambio? Planteo esto porque, además, fueron advertidos, no en el último balance, estuvimos analizando los anteriores y las notas y, consecuentemente, aparecía la advertencia no solo de cómo se estaba endeudando Ancap y cómo estaba su endeudamiento con respecto a su patrimonio, sino además el tipo de perfil que tenían. Cierro esto con otra pregunta relacionada a este tema. Quisiera saber si Ancap, internamente, tiene fijado límites a las exposiciones a riesgo de tipo de cambio y a riesgo de tasa de interés.

SEÑOR COYA.- Voy a comenzar por el final. Las notas referidas a los riesgos en tema de tasa y tipo de cambio, están referidas en todos los balances. En realidad, las gestiones técnicas de cualquiera de las empresas tienen en sí mismas la necesidad y la oportunidad de expresar en el balance y en sus notas todos los riesgos que tienen que ver con estas cosas y otras tantas que aparecen en los balances.

En segundo lugar –y voy al principio– no solo confirmo, sino que reconfirmo que el financiamiento obtenido a través del acuerdo comercial con PDVSA ha sido y es, aún hoy, lo más económico que como financiamiento, cualquier empresa en la historia de Uruguay hubiera podido tomar. El riesgo de tomar un crédito con un proveedor se diluye en forma notoria –se podría pensar que al final el proveedor es casi dueño de la empresa por las características de lo que nos está prestando–, porque se trata de un plazo de 17 años. Por lo tanto, en ningún caso ese proveedor va a tener condiciones de ser prevalente en el sentido de ese riesgo que puede estar asociado al crédito con un proveedor.

Repito: el financiamiento con PDVSA es el mejor que tiene no solo Ancap sino que se pueda estudiar y analizar aquí, en Uruguay, a lo largo de los últimos años y no sé si de mucho tiempo a esta parte.

Entonces, la respuesta, desde el punto de vista de ese financiamiento que ha sido para Ancap y, además, por esa cuota por la que nos hemos financiado con terceros, es que, efectivamente, se trata de un excelente financiamiento porque, a la vez, se toma en términos de condiciones mucho más adecuadas que las que uno podría recibir del sistema financiero. Esto es así, incluso, por las condiciones en que se recibe y por la oportunidad de tomarlo o no. En definitiva, desde el punto de vista financiero y económico, siempre es mucho mejor que cualquier otro.

Creo que, en realidad, Ancap sí ha tomado medidas para mitigar el riesgo de tener un pasivo o una posición pasiva en el estado contable en dólares. ¡Vaya si las ha tomado! Lo hicimos, principalmente, cuando cancelamos con PDVSA –esa fue la primera medida– y lo vamos a volver a hacer cuando podamos cerrar esta otra operación. Cuando cancelamos con PDVSA, de alguna manera, comenzamos a tener un cambio de perfil del endeudamiento en dólares, en ese caso, pasados a UI.

Vuelvo al tema de las notas: en el balance se indica el riesgo del tipo de cambio y si se mira el balance del año 2012 se verá que, seguramente, dice lo mismo siendo que, en realidad, ganamos por el tipo de cambio.

Entonces, la expresión del riesgo, obviamente, debe estar ahí y ser considerada por nosotros. Creemos que una de las actividades principales para reperfilar ese endeudamiento de dólares a pesos fue la cancelación con PDVSA, que fue importante porque pasamos de deber, al largo plazo, USD 840:000.000 –la deuda actual es de USD 718:000.000– a pagar USD 517:000.000 transformados en UI.

Por lo tanto, creo que esa operación –como la que estamos tratando de finalizar ahora– tiene que ver con el reperfilamiento del endeudamiento de dólares a pesos, con un balance o un aporte al estado de resultados positivo en términos contables y con un decaimiento de la deuda porque, obviamente, ahí obtenemos un beneficio.

Mi respuesta, en todo caso, es que ese fue el mejor financiamiento que hemos recibido y el mejor que cualquiera en el Uruguay quisiera tener; además es, efectivamente, el que en su gran mayoría hemos utilizado para las inversiones.

Después –esto ya se ha comentado pero lo quiero reafirmar aquí– hay un endeudamiento de corto plazo que no responde, en su totalidad, a las inversiones y, obviamente, tiene un riesgo de tasa. ¿Cuál es? En realidad, hemos obtenido, a lo largo de los últimos cinco años o un poco más, un financiamiento de corto plazo, renovado permanentemente y en muy buenas condiciones, con los bancos. Esas condiciones fueron mejores que si lo hubiéramos tomado todo junto, al principio, por

cinco años. Las renovaciones permanentes –anuales, semestrales o cada nueve meses, dependiendo del tipo de préstamo– que hemos hecho, siempre han resultado mejor que si hubiéramos tomado un préstamo a un mediano plazo –a 5 o 7 años– como los que otorgan los bancos. Eso no quiere decir que esa coyuntura sea para siempre; ese es el riesgo de tasa que tenemos encima y que queremos cambiar. Precisamente, queremos reperfilar el endeudamiento de corto plazo al largo plazo y, por supuesto, si pudiéramos hacerlo en pesos, mejor. Por primera vez en este año hemos recibido, de parte del sistema financiero –en general, de los bancos pero también de las AFAP–, ofertas concretas para tener posibilidades de reperfilar ese endeudamiento de corto plazo. Insisto en que no estábamos hablando de PDVSA, sino del endeudamiento de corto plazo, para pasarlo a pesos. No es común ni muy normal que en Uruguay haya ofertas de este tipo, pero Ancap ahora las tiene y esperamos, también, aprovechar este momento para completar, aparte de las cancelaciones con PDVSA, el reperfilamiento a través de este tipo de operaciones con los bancos.

SEÑOR BORDABERRY.- Quiero dejar una constancia.

Si es tan conveniente el crédito de PDVSA, el mejor de plaza, ¿por qué lo cancelamos? La verdad es que cuando escucho que uno tiene un crédito muy conveniente me hago esa pregunta ¿por qué lo precancelamos si es tan conveniente?

SEÑOR COYA.- Porque la operación financiera de oportunidad que se produce entre PDVSA y Ancap es más conveniente que mantener ese crédito a largo plazo en el momento en que se da. Simplemente, es eso.

SEÑOR BORDABERRY.- Entonces, la más conveniente es la de oportunidad.

SEÑOR COYA.- La operación de cancelación es distinta a tomar un préstamo.

Si usted toma un préstamo en estas condiciones, evidentemente es muy favorable, porque tiene dos años de gracia, 2 % de interés anual y 15 años de plazo. Cuando usted hace la operación financiera de oportunidad, en el momento que cancela la cuenta es: pongo ese dinero hoy acá, porque es más conveniente que tener esa deuda con ese plazo. Entonces, la operación financiera resulta más conveniente que mantener la deuda a largo plazo.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Cuál es la tasa en dólares que se paga?

SEÑOR PRESIDENTE.- Hay una tasa de descuento que se calcula en la deuda a largo plazo y que trae esa cifra al momento actual llamada «valor presente neto» que es una tasa intermedia entre el endeudamiento que Ancap lograría en el mercado financiero normal y el de PDVSA. Por lo tanto, es una operación financiera de oportunidad conveniente para los dos en el estado de situación en que nos encontramos.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿De cuánto es la tasa?

SEÑOR COYA.- Quisiera pedir la reserva del dato.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pasamos a sesión secreta.

Se va a votar.

(Se vota).

–7 en 7. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

(En sesión secreta).

(Vueltos a sesión pública).

SEÑOR DELGADO.- Queremos dejar la constancia de que no coincidimos con mucha de las respuestas dadas por el Presidente de Ancap, aunque sabemos que este no es el ámbito para debatirlo. Hacemos la aclaración por aquello de que quien calla otorga, porque simplemente acá el que calla, no dice nada.

Dado el alto nivel de endeudamiento de Ancap con relación a su patrimonio, ¿usted entiende que sería necesaria su capitalización?

SEÑOR COYA.- La propuesta dada por el Directorio de Ancap ha sido la reestructuración de la deuda, y dentro de ese concepto todo puede ser posible. Así pues, estamos trabajando básicamente en la operación con PDVSA, en la propuesta del sistema financiero general de plaza y del exterior, y en todas las oportunidades que podamos tener de reestructuración de la deuda que corresponda a un mejoramiento de los indicadores.

SEÑOR DELGADO.- No se está pensando en la capitalización de Ancap.

SEÑOR COYA.- Nosotros creemos en la reestructuración. Hay varios pasos para realizar, y en eso estamos trabajando. Ya tenemos unas cuantas ofertas. En los próximos días vamos a finalizar un proceso para poder reestructurar una parte que mencionaba hoy, la de corto plazo que es la que más nos preocupa y que podría cambiar el rumbo de las tasas de interés a nivel internacional, lo que nos perjudicaría bastante.

SEÑOR DELGADO.- En la relación complicada, tortuosa, entre Ancap y el Ministerio de Economía y Finanzas no vamos a profundizar. Hablamos de ella en la sesión pasada y creo que varios señores Senadores hicieron referencia al tema. Simplemente quedó pendiente una información que a modo de ejemplo sería bueno tener, para ser bien didáctico.

Ustedes dicen que en determinada fecha no se reconocieron una serie de costos, le ponen valor a esos costos y agregan que eso, obviamente, al no incluirse en la paramétrica, desfasó las tarifas de Ancap con respecto a la paramétrica real. Quedó claro la vez pasada que el subsidio al boleto y los impuestos no tienen nada que ver con el resultado operativo de Ancap. Pero quiero volver al tema del reconocimiento de costos que Ancap se queja de que el Ministerio de Economía y Finanzas no hizo, o sea, no los pudieron incluir en la paramétrica de fijación de tarifas. Creo que ustedes hablaban de que este desfasaje aparece en 2011 o 2012.

SEÑOR COYA.- Marzo de 2011.

SEÑOR DELGADO.- Sería bueno saber cómo habría sido la evolución del precio desde ese momento hasta los primeros días de enero de este año, sobre todo las primeras veces, porque en todo ese proceso hubo muchas subidas de combustibles, algunas bajadas –muy pocas– y, obviamente, variaciones del precio del petróleo y del dólar. En especial me interesa que se haga referencia a la primera vez, porque después, si se hubiera reconocido, eso se habría imputado a la paramétrica, como es lógico. Me gustaría saber, entonces, cómo hubiera sido la evolución real del precio de los combustibles, de manera que les pido que por lo menos nos manden la información en un cuadrito para que podamos saber qué habría pasado si se hubieran reconocido los costos que está reclamando Ancap.

SEÑOR MIERES.- Se ha hablado mucho sobre este asunto de cuáles fueron los costos que las autoridades del MEF no le permitieron a Ancap trasladar a tarifas. Me gustaría que esto se precisara, porque obviamente nosotros vamos a solicitar que comparezcan las autoridades económicas de la época para que nos expliquen si comparten la misma perspectiva que el Directorio de Ancap. Necesitamos saber con precisión cuáles son esos costos. Se habló de costos de distribución que nunca se habían incluido, costos de distribución nuevos y de aumentos en el valor. ¿Debido a qué ocurrió esto? ¿Qué otros costos se agregaron? ¿Cuáles eran los elementos determinantes de la paramétrica? ¿Ancap pretendió cambiar los componentes de la paramétrica y eso fue lo que el

Ministerio de Economía y Finanzas no les aceptó, o Ancap no pudo aplicar la paramétrica vigente y entonces ahí está el origen de la diferencia? En definitiva, nos gustaría tener una mayor precisión de dónde está el problema que ha determinado para el Directorio de Ancap nada más ni nada menos que la mitad de la pérdida, porque según entendí de las manifestaciones que ha hecho el Directorio, la mitad de las pérdidas de Ancap en el período se explican porque las autoridades del equipo económico de la época no les permitieron trasladar a las tarifas públicas costos que Ancap pretendía incluir. La pregunta es si esos costos son nuevos, si son adicionales, si están vinculados a las nuevas inversiones ¿Estaban ya incluidos en la fórmula de la paramétrica que el Ministerio les trancó o son incorporaciones nuevas que el Ministerio no les permitió agregar? Me parece que es muy importante esto, porque acá hay un asunto de definición política sobre cómo se determina una cuestión que para Ancap explica el 50 % de la pérdida.

SEÑOR COYA.- En la exposición del economista Arbildi hubo –por lo menos así lo entiendo yo– una cierta precisión de los grupos de costos que estaban contemplados. Como bien dice el señor Senador, el costo de distribución era uno de ellos, pero también estaba el costo propio de Ancap, el del tipo de cambio y del crudo –que creo que en realidad afectaba en un 12,5 % a esa cuenta–, el costo de introducción –que la afectaba en un 50 %– y los intereses financieros. Conceptualmente creo que esos son los datos importantes, aunque de pronto se requiere algún detalle mayor, por ejemplo, en lo que hace a los costos de distribución. Los costos de distribución, básicamente, se deben a la intervención de las distribuidoras y de los estacioneros. Esos son, básicamente, los dos conceptos grandes con respecto a los costos de distribución para la paramétrica de Ancap.

SEÑOR MIERES.- Quisiera saber si los gobiernos anteriores nunca aceptaron estos costos de distribución. Mejor dicho, ¿siempre los aceptaron y a partir de cierto momento los negaron?

SEÑOR COYA.- En una Comisión de la Cámara de Representantes a la que concurrí –lo que voy a decir consta en la versión taquigráfica– expresé que el tipo de cambio y el valor del barril de crudo normalmente eran las variables principales que, de alguna manera, en la relación entre Ancap y el gobierno se manejaban. Eso sí era habitual –no recuerdo quién lo dijo, pero fue un Diputado-, puesto que se afirmó que eso era lo que ocurría siempre. Desde el punto de vista del tipo de cambio y del crudo pasó siempre, pero no ocurrió lo mismo con el costo de distribución, el costo de Ancap, el costo financiero. Desde mi punto de vista y hasta dónde conozco, eso no pasó.

SEÑOR MIERES.- Quisiera saber a partir de qué fecha no se permitió a Ancap incorporar el costo de distribución, teniendo en cuenta que antes sí lo hacía.

SEÑOR COYA.- A partir de 2011.

SEÑOR MIERES.- Entonces, a partir de 2011 el Gobierno del momento dijo que Ancap no podía incorporar el costo de distribución para fijar el precio del combustible.

SEÑOR COYA.- Hemos dicho en reiteradas ocasiones que habrán sido los intereses superiores del Gobierno los que llevaron a que se diera esa situación de afectación de los resultados de Ancap. Creo que podemos enviar el detalle más preciso de la información que solicita el señor Senador Mieres.

SEÑOR MIERES.- Quisiera saber, en último término, si no existe una resolución escrita del Ministerio de Economía y Finanzas sobre ese punto.

SEÑOR COYA.- Expliqué en esa Comisión que mencioné –ahora recuerdo que fue el Diputado Iván Posada quien formuló la pregunta– que en esta transacción entre la propuesta que hace Ancap y lo que el Ministerio de alguna manera releva y controla no hay un procedimiento formal con respecto a las resoluciones. Cuando nosotros decidimos lo hacemos a través de una resolución del Directorio que se envía al Ministerio de Economía y Finanzas con las tarifas ya fijadas, pero no en el ámbito de la negociación en el sentido de que se incluya ahí.

SEÑOR DELGADO.- Quiero preguntar sobre un tema al que hicimos referencia en el documento original que tiene que ver con un anticipo por compra de combustible por parte de UTE. Según surge

de los estados contables consolidados de Ancap en el 2014, al cierre del año, UTE había hecho un anticipo por compra de combustible por alrededor de USD 100:000.000. En diciembre, previo al cierre del balance del año fiscal, UTE anticipa por compra de combustible el equivalente a USD 103:000.000. Según la proyección del consumo del 2014 esa suma equivalía a 8 meses de compra de gasoil. Eso resultó extraño, y ciertamente no encontré que eso fuera habitual y tampoco vi cifras similares por tal concepto. En primer lugar, quiero confirmar si eso fue así y, en segundo término, quisiera saber si ya se entregaron en 2015 combustibles a UTE por ese importe anticipado, es decir, por esos USD 103:000.000. Concretamente, pregunto si Ancap entregó combustible a UTE por ese pago anticipado y cuál es el saldo actual del anticipo de UTE. Se ha dicho que esos pagos anticipados se hicieron en otras oportunidades, aunque en este caso hay un convenio y una resolución correspondientes. Debo ser muy franco en este sentido, ya que nos asombró la cifra y también que eso hubiera ocurrido en diciembre. Además, existe un procedimiento establecido. Queríamos saber si en estos casos –particularmente en el último, porque asombró la magnitud de la cifra– se cumplió con los correspondientes procedimientos.

SEÑOR COYA.- Estoy buscando la información acerca de los saldos y todavía no la he encontrado, pero puedo enviarla posteriormente; de todas formas, puedo dar explicaciones concretas.

En cuanto al acuerdo Ancap-UTE, puedo decir que prevé esos anticipos desde su formulación en el año 2008. En muchas ocasiones, en esas épocas –años 2008 y 2009–, cuando las finanzas de UTE no estaban demasiado bien y Ancap había salido al mercado financiero a pedir para UTE USD 150:000.000, esos anticipos generalmente no se realizaban. Es más, había cierta flexibilidad entre las empresas para poder sobrellevar algunos momentos complicados.

Esto ha sucedido a lo largo del tiempo; si uno mira la historia, seguramente comprobará lo que estoy diciendo. Evidentemente, si la situación formal y normal era comprar por anticipo –como está estipulado en el punto 4 de este acuerdo, aunque allí se habla de «adelantos»–, obviamente se debía cumplir, pero no solo porque el acuerdo así lo dice, sino porque para UTE –lo quiero recordar– la compra de gasoil depende del estado del clima. De alguna manera, para requerir gasoil –no se trata de ir al supermercado por un producto cualquiera–, UTE tiene que prever en su programación que durante los meses o las semanas siguientes puede necesitar el combustible por problemas de sequía. Aun con esa programación, solicitándole a Ancap el gasoil en reuniones que se llevan a cabo semanalmente, en algún momento tuvimos la dificultad de que, por ejemplo, lloviera y UTE ya no necesitara el combustible. Al fin y al cabo esa compra de gasoil terminaba en algún tipo de acuerdo para que Ancap pudiera revenderlo o exportarlo.

En definitiva, desde ese punto de vista se trata de un cliente complejo que, además, cuando tiene problemas de sequía, requiere un volumen de gasoil equivalente a la demanda que se tiene en todo el país. En la medida en que este acuerdo se comience a cumplir efectivamente, esta situación se repetirá todos los meses –no solo en diciembre del año pasado– en que UTE efectivamente requiera ese gasoil. De hecho, no tengo en mi poder esa lista –debe estar por llegar–, pero allí se comentan todos los saldos, que a veces son a favor de Ancap y en otras ocasiones son –entre comillas– «a favor» de UTE. En realidad, esos saldos siempre deberían ser a favor de Ancap, es decir que este organismo debería contar en todo momento con el anticipo para poder comprar el gasoil. Obviamente, tiene que entregar el producto y cuando UTE hace el anticipo, Ancap realiza un proceso de compra para poder suministrárselo.

Evidentemente, en la refinería hay un proceso interno que maneja el total del gasoil, no solo el de UTE. Ese total incluye el que se compra para UTE, pero también el que produce la refinería. Por lo tanto, desde el punto de vista de la cuenta con UTE, no me extraña que lo que se menciona haya sido en diciembre; pudo haber ocurrido en noviembre, enero, febrero o en cualquier mes. En todo caso, los montos son importantes porque cuando UTE requiere volúmenes, seguramente pide unos cuantos miles de metros cúbicos de gasoil; de ahí las cifras importantes, como los que el señor Senador mencionaba, que alcanzan los USD 103:000.000 aproximadamente. Cuando veamos esa lista van a poder comprobar lo que estoy diciendo. Verán que todo esto –lo reitero– se inició el 1º de noviembre de 2008, aprobado por UTE y por Ancap. Seguramente verán una lista muy larga de montos a favor de UTE y también que el acuerdo comenzó a hacerse, como la formalidad lo indicaba, con montos –entre comillas– «favorables» a Ancap; en realidad, no son favorables a uno o a otro.

Desde el año 2008 y hasta por lo menos agosto de 2013, todos los saldos mensuales son en contra de Ancap. Estoy hablando de una lista que empieza en noviembre de 2008 y, en realidad, termina el 31 de julio de 2015.

El 30 de junio –hace apenas un par de meses– tenemos USD 9:000.000 a favor de Ancap y al 31 de julio –tal como figura en el documento– hay USD 13:000.000 a favor de UTE. Pero esos USD 103:000.000 de diciembre del 2014 pasaron, en enero de 2015, a USD 102:000.000; USD 101:000.000 en febrero; USD 90:000.000 en marzo; USD 74:000.000 en abril. En julio de 2014 fueron USD 99:000.000; USD 106:000.000 en junio; USD 87:000.000, en mayo y USD 78:000.000 en abril. En enero de 2014 fueron USD 39:000.000 a favor de Ancap; USD 6:000.000 también a favor de Ancap en febrero y USD 8:000.000 en marzo. En fin, seguramente la Comisión ya tiene la lista con todos los números. No me llama la atención que haya USD 103:000.000 en diciembre, porque pudo haberlos en diciembre, en enero, en febrero, en julio o en setiembre del año 2014.

Voy a leer la parte que parece confirmar las versiones que estaba dando sobre los préstamos que Ancap sacaba a favor de UTE. En junio del año 2009, USD 220:000.000 a favor de Ancap; en julio del mismo año USD 245:000.000; en agosto USD 238:000.000; en setiembre de 2009 USD 214:000.000, y en junio de 2012 USD 139:000.000. En fin, es una lista larga donde figuran todos los meses.

Se trata de una relación con un cliente complejo, pero seguramente en la condición estratégica de las dos empresas lo que prima es el suministro seguro para Uruguay. De manera que, gracias al suministro y a la logística nuestra que le permitió a UTE contar con el gasoil suficiente para afrontar los meses en los que tiene problemas, nunca hubo cortes de energía en el Uruguay.

SEÑOR DELGADO.- Sería bueno que pudieran dejar la planilla donde figuran los saldos por mes y por año –es una información que se había solicitado y hasta ahora no había venido– porque son parte de las preguntas que estamos haciendo.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Secretaría me señala que esa información está en un CD que llegó en el día de ayer y hoy de mañana se repartió a los señores Senadores.

SEÑOR DELGADO.- En la comparecencia anterior el Directorio de Ancap hizo algunas consideraciones sobre el negocio del Pórtland, por lo que sería bueno repasar algunas cifras para saber si son las adecuadas.

Obviamente, todo parte del plan estratégico inicial; se ha dicho que hay revisiones, por lo que es posible que, en función de ellas, esto se pueda corregir al haberse ajustado los valores. De todos modos, tomamos el plan estratégico y las intervenciones que tuvo el Directorio en esta Comisión, sobre todo el contador Arbildi. En el plan estratégico ya se hablaba de reestructurar las plantas de Paysandú y Minas e, incluso, hacer una nueva planta. El valor que le daban en el plan estratégico era de USD 118:000.000 para poder completar las obras. Ya se llevan gastados USD 150:000.000 y, por lo que mencionó anteriormente el contador Arbildi, se necesitarían USD 250:000.000 más para lograr el objetivo inicial, ya no hacer una nueva planta. Con la inversión prevista en el plan estratégico de USD 118:000.000 se llega a que el negocio pase de USD 30:000.000 negativos –que era la proyección inicial– a USD 7:000.000 positivos. Con los gastos de inversión actuales y los proyectados para culminar la obra –que son cuatro veces mayores–, ¿tienen previsto cuándo se llega al valor positivo en el tema de cementos? ¿Cuándo prevén la madurez de estas inversiones, esto es, que empiecen a dar resultados positivos? Obviamente, este negocio de Ancap tiene complejidades de mercado pero, además, viene con números complicados desde hace tiempo. Hay una inversión muy manifiesta de Ancap, porque estamos hablando de unos USD 500:000.000 proyectados de inversión, que no son poca cosa. Entonces, para nosotros es muy importante saber cuándo estiman que el negocio del Pórtland va a pasar de negativo a positivo teniendo en cuenta que hoy Ancap está en una situación muy compleja vinculada al Pórtland. Los datos que tenemos es que están comprando Pórtland a la competencia para exportarlo con la marca Ancap y que muchas veces el precio promedio al que lo vende Ancap es un poco más del doble del valor al que lo importan las empresas, por ejemplo, de Turquía. Para nosotros es importante que se confirmen estos datos.

SEÑOR COYA.- En primer lugar, quiero repasar algunas cifras. No recuerdo que el economista Arbildi haya hablado de USD 250:000.000 más, por lo menos en términos de inversiones de cemento. Por mi parte, dije que en Paysandú tenemos una obra para realizar de alrededor de USD 100:000.000, que es la del horno tres; ya fue pagado y está en la planta todo el equipamiento y faltan la obra civil y el montaje. Digo esto para corregir algunas cifras que manejó el señor Senador.

En segundo lugar, recuerdo que nuestra perspectiva del plan y la estrategia para el cemento tenía que ver con el desarrollo de una industria que a lo largo de tantos años de vida –creo que se inauguró en 1956–, y hasta hace unos diez años, nunca había recibido ningún tipo de inversión, sobre todo en dos o tres aspectos que comentamos la otra vez y son sumamente importantes.

El primero es el tecnológico. Para poder seguir con este negocio –insisto en esto porque de lo contrario seguramente la perspectiva hubiera sido otra– la realidad era que había que cambiar la estrategia desde el punto de vista tecnológico. La tecnología de la empresa danesa FLSmidth, que es nuestra proveedora de toda la vida, nos podía dar la oportunidad de transformar tecnológicamente las dos plantas, tanto la de Paysandú como la de Minas.

Un segundo aspecto sumamente importante es que en la medida en que cambiáramos la tecnología también estaríamos cambiando las condiciones de trabajo de nuestra gente, que no eran las más adecuadas en plantas viejas, con tecnologías viejas, con problemas viejos y con dificultades para trabajar en buenas condiciones.

Un tercer aspecto es el medioambiental. También por razones de tecnología, nuestra performance desde el punto de vista medioambiental era mala y necesitamos un cambio radical dentro del plan de inversiones para intervenir con respecto a la exposición de nuestra gente al polvo que se genera normalmente en este tipo de industria y también al que sale por la chimenea. Por tanto, era menester realizar inversiones para mejorar todo el tema medioambiental.

El último aspecto –que en realidad es el primero en el orden de las respuestas al Senador sobre la rentabilidad de estas inversiones– es la ecuación económica, que en el negocio del cemento normalmente tiene dos componentes: el energético, que se utiliza en los hornos, y el acumulado de mano de obra que se utiliza en esta industria. Estos son los dos conceptos básicos de costo que pesan prácticamente un cien por ciento en este negocio. Justamente, la inversión priorizó uno de esos dos aspectos: el que está relacionado de forma principal con el energético, que se utiliza en los hornos. El plan preveía que una vez que estuviera cien por ciento, de alguna manera debería ayudar, desde el punto de vista de la ecuación económica, en USD 40 o USD 50 por costo variable o por costo de tonelada producida. Eso nos iba a dar, en principio, por esa sola razón, un resultado económico muy bueno. Ahora bien; con eso no era suficiente, no lo ha sido y no lo es porque las plantas tienen esa transformación del componente energético, pero debemos decir con toda claridad que no están trabajando al ritmo que quisiéramos. Durante los últimos meses del año pasado tuvimos –y aún tenemos– dificultades en la implementación del cambio del energético en Minas. La planta estuvo parada prácticamente dos meses. También hemos tenido y tenemos situaciones conflictivas desde el punto de vista gremial en el ámbito del cemento, que quisiéramos superar rápidamente.

De todos modos, este plan y esta priorización ya en 2015 nos va a dar un mejor resultado que el obtenido hasta ahora porque, como mencionaba el señor Senador, las pérdidas han sido de alrededor de USD 30:000.000. Obviamente, aspiramos a que las pérdidas disminuyan. No tenemos una fecha precisa –no podríamos tenerla–, pero estimamos que en dos o tres años, con las inversiones que hemos hecho y si la gestión del trabajo en las plantas de cemento se realiza de la mejor manera, tendría que haber buenos resultados. Reitero: estimamos que en dos años más los resultados van a ser bastante equilibrados.

Como decía el señor Senador, en el plan estaban previstos USD 7:000.000, pero insisto en que pronto llegarán la Comisión las actualizaciones, para que todo el mundo comprenda cuál ha sido el desarrollo o las variantes que ha habido a lo largo del tiempo en esas planificaciones.

SEÑOR SARAVIA.- Me gustaría que el Directorio y el Presidente de Ancap nos explicaran algunas cosas.

De las versiones taquigráficas –sobre todo, de las explicaciones del contador Arbildi– extraemos que en el plan estratégico estaban marcados USD 118:000.000. Con esos números se pensaba compensar esa pérdida de USD 30:000.000 y pasar a tener una ganancia de USD 7:000.000. Es importante saber si se mantiene esa visión de ganar dinero.

De acuerdo a la versión taquigráfica, hasta ahora se habría invertido, en total, en cemento Pórtland, USD 250:000.000 y faltaría invertir USD 250:000.000 más. Para nosotros es importante tener claro si el Directorio de Ancap sabe a cuánto ascendería la inversión total. Si no son USD 500:000.000, ¿cuánto es y qué posibilidades de rentabilidad tendría? Queremos saber, por ejemplo, si hoy tienen algunas dificultades con los hornos nuevos; si están parados o están trabajando. Queremos saber a qué ritmo están trabajando con el cemento Pórtland hoy y si son reales los números que aparecen en algunos medios. ¿Es cierto que el costo es de USD 190 la tonelada y Ancap está vendiendo a USD 160? Sería bueno que se aclarara eso y cuál es el monto de la inversión.

SEÑOR COYA.- Habría que revisar la versión taquigráfica, pero estamos de acuerdo en que la cifra acumulada que se manejó hasta ahora fue de USD 250:000.000 y la cifra pendiente hasta ahora para el área del cemento es la de Paysandú por USD 100:000.000. Tal vez alguien mencionó esa cifra de USD 250:000.000, pero no sé quién lo hizo.

SEÑOR SARAVIA.- Por lo tanto, la cifra total sería de USD 350:000.000 y no USD 500:000.000.

SEÑOR COYA.- Exactamente.

Quisiera hacer una aclaración con respecto al tema del cemento importado. En realidad, hoy algún oportunista podría traer cemento de Turquía, por ejemplo, o de algún país del Mediterráneo. Créanme que es una oportunidad, pero no podría sostener un negocio de esta naturaleza porque requiere una inversión de capital muy grande y podría decirse que está bastante «cartelizado». Puede ser algo muy complicado. Entonces, puede haber oportunidades de esa naturaleza, pero sería más o menos como prender y apagar la refinería. Creo que el negocio de importar en estas condiciones no tiene futuro porque si hay algo que se debe destacar con respecto al cemento es que los lugares comerciales donde se vende deben estar muy cerca de la cantera y de la fábrica; si no, a la larga, se termina perdiendo. Obviamente, este es un comentario subjetivo, pero es importante hacerlo. Teniendo en cuenta el mercado actual, seguramente hay oportunidades de comprar cemento barato en Europa, por las condiciones en que se encuentra.

SEÑOR DELGADO.- Obviamente, luego vamos a revisar la versión taquigráfica, dado que ahora no tenemos tiempo de hacerlo.

Me parece que lo mejor es ir cerrando los distintos temas, abordándolos por capítulos.

Para terminar con lo relativo al cemento, aquí se ha dicho que se han invertido USD 250:000.000 y que se ha previsto una inversión de USD 100:000.000 más, que incluye el horno en Paysandú. Además, se ha dicho que lograr el equilibrio o pasar a tener un resultado positivo, demoraría dos o tres años más. Esto es lo que extraigo de las palabras del Presidente de Ancap y me gustaría confirmarlo para que quede la constancia correspondiente.

Por otro lado, me gustaría confirmar el valor en que Ancap está vendiendo la tonelada de cemento y si es verdad que muchas veces compran cemento para exportarlo con la marca Ancap.

SEÑOR COYA.- Voy a empezar por el final. En la actualidad, a pesar de las dificultades de producción que tenemos y que fueron mencionadas por el señor Senador Saravia –las cuales responden a distintas razones; una de ellas es la gremial–, en Minas, en Paysandú y en Manga hay stock suficiente como para vender el cemento propio. Por lo tanto, en este momento no tenemos ese problema. De

todos modos, si las condiciones de producción o la relación gremial se complican, podríamos llegar a tener dificultades. El intercambio de producto con la competencia ha sido una práctica generalizada y de toda la vida; tanto de ida como de vuelta. Por lo tanto, no me extrañaría que en una situación de falta de stock como la que hubo a fin de año, se hiciera una operación de esa naturaleza.

SEÑOR DELGADO.- ¿Y lo relativo al precio?

SEÑOR COYA.- La verdad es que no lo recuerdo.

SEÑOR DELGADO.- Entonces envíenos la información, por favor.

SEÑOR SARAVIA.- Le pedimos que nos envíe este dato para poder sacarnos la duda sobre si el costo de la tonelada de cemento es de USD 160 o no.

SEÑOR COYA.- Con mucho gusto lo vamos a enviar.

SEÑOR DELGADO.- Quiero aclarar que algunas de las cifras que tenemos nos fueron proporcionadas por el propio sindicato.

A continuación me voy a referir a la planta de cal.

En la Comisión de Industria, Energía y Minería de la Cámara de Representantes del pasado julio, instancia en la que debieron explicar el déficit de USD 323:000.000 en el balance del 2014, el economista Arbildi mencionó que en las obras en Treinta y Tres se llevaban invertidos USD 89:000.000. Por otro lado, el balance de Ancap del 2014 muestra que faltan invertir USD 45:000.000. Para evitar confusiones con las fechas y demás, ¿podría ratificarse o confirmarse si esas son las cifras exactas? ¿Cuánto falta invertir en la planta de cal de Treinta y Tres?

SEÑOR ARBILDI.- La cifra total de la inversión en la planta de cal –aclaro que estoy hablando de memoria– es de USD 147:000.000. La suma de las dos cifras mencionadas en la Comisión de Industria, Energía y Minería de la Cámara de Representantes debería dar eso.

SEÑOR BORDABERRY.- Entonces faltan USD 12:000.000.

SEÑOR DELGADO.- La versión taquigráfica de la sesión de la referida Comisión hacía referencia a USD 89:000.000 y, según el balance del 2014 de Ancap, faltaban invertir USD 45:000.000. Esas fueron las cifras que tomé. Si sumamos las dos cifras, no da USD 147:000.000. ¿El economista Arbildi está diciendo que falta invertir más de USD 45:000.000 o que se invirtió más de lo que se dijo en su momento?

SEÑOR ARBILDI.- La suma total debería dar USD 147:000.000. Tendría que revisar los números dados por el señor Senador Delgado y los que di en su oportunidad en la Comisión.

SEÑOR DELGADO.- Hasta 2014 se han pagado más de USD 7:000.000 de multas por incumplimiento en cantidad y calidad de entregas. ¿Eso es así? ¿Se han repetido multas en el 2015? ¿Esperan recibir más multas en adelante?

SEÑOR COYA.- Con respecto a las multas, tengo alguna cifra global, no los números exactos.

Sí hemos recibido multas por la calidad de la cal; fue al principio de los tiempos, cuando el proyecto se inició como parte del proyecto ancla para producir 45.000 toneladas de cal en la fábrica de cal pequeña en Treinta y Tres, que todavía está en funcionamiento. En esa instancia tuvimos problemas con la calidad y con la especificación, los estándares no se cumplieron –producto del proceso industrial de puesta a punto y de puesta en marcha– y, efectivamente, fuimos multados por

ello. Obviamente, esperamos no tener multas de ninguna naturaleza. El trabajo de la industria de la cal en Treinta y Tres –reitero: desde el punto de vista de la industria de la cal en el Uruguay es el único trabajo serio – se realiza a conciencia, para proveerle a quien lo requiere de esa calidad. Realmente, a lo largo del proceso industrial hemos venido mejorando en ese sentido. La Dinama es quien chequea en forma sorpresiva todos los procesos industriales de Ancap, especialmente los de Treinta y Tres, y lo cierto es que en todo ese proceso todos los requerimientos se han venido cumpliendo.

Nuestro objetivo es no tener multas de ninguna naturaleza. Obviamente, no lo puedo certificar, pero haremos todos los esfuerzos para que eso suceda. De hecho, desde el punto de vista de la proyección industrial, la planta grande –cuya construcción está por finalizar– tiene mejores condiciones que la planta chica, que es la que hoy está en funcionamiento. Esperamos también que en el proceso de desarrollo de este negocio de largo plazo podamos tener la cal de mejor calidad para no incurrir en ningún tipo de multa.

Con respecto a la evaluación financiera que tenemos de este proyecto –que creo que el Director Gómez hizo alguna mención en la reunión pasada– quiero que quede registrado en la versión taquigráfica que nuestra proyección en este negocio, para los próximos años, en una proyección de estado contable, de balance de resultados, arroja una cifra de alrededor de USD 2:000.000 de utilidades anuales, que sería lo que nos daría este proyecto a lo largo del tiempo.

SEÑOR DELGADO.- Perdón, señor Director, pero ¿podría repetir la cifra?

SEÑOR COYA.- Alrededor de USD 2:000.000 de utilidades anuales por el proyecto de la cal en el departamento de Treinta y Tres.

SEÑOR BORDABERRY.- Se invierten USD 147:000.000 y se estima que las utilidades serán de USD 2:000.000.

SEÑOR COYA.- Sí, ese es el resultado de la última línea del balance, o sea que usted ahí ya pagó, obviamente, y amortizó.

SEÑOR DELGADO.- Entonces, el señor Director confirma que en 2015 no hubieron multas por incumplimiento. Esto es previo al cierre del balance.

SEÑOR COYA.- Estamos en agosto de 2015.

SEÑOR DELGADO.- Tenemos expectativas de que no ocurran más multas. ¿Hubo multas en 2013?

SEÑOR COYA.- En realidad no lo sé. Sí cuento con el asesoramiento de un especialista en este negocio, por lo que solicitaría al señor Presidente de la Comisión lo autorice a pasar a Sala, a fin de que pueda explicar este tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Corresponde votar la autorización para que el ingeniero Juan Romero, A sesor, especialista en cal de Ancap, ingrese a Sala.

(Se vota).

–7 en 7. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

SEÑOR COYA.- Es especialista en cemento, en general pero en cal, en particular. Creo que es importante, porque de esa manera quedarán registradas las cifras precisas en la Comisión y no los comentarios genéricos que puedo hacer.

(Ingresa a sala el señor ingeniero Juan Romero, asesor).

SEÑOR PRESIDENTE.- Retomamos el funcionamiento de la Comisión.

SEÑOR COYA.- Pediría al señor Senador que, en todo caso, reformulara más de una pregunta porque se ha consultado, incluso, sobre el precio de venta y alguna cosa más. El ingeniero Juan Romero es nuestro Gerente encargado de la parte de cemento –y de cal también– y podrá responder con mucha precisión todo eso.

SEÑOR DELGADO.- Volvemos al capítulo anterior.

La pregunta apuntaba a saber si eran correctas las cifras. El plan estratégico había previsto una inversión de USD 118:000.000 para el negocio del Pórtland. En los hechos entre las dos reformas de las plantas de Minas y de Paysandú se llevan gastados unos USD 250:000.000. La pregunta era cuánto quedaba previsto, todavía, para poder invertir en esas plantas, sin hablar de la planta nueva, tema que no está arriba de la mesa.

El Presidente Coya había dado una cifra al respecto pero, ya que nos pidió replantear la pregunta, aprovechamos para hacérsela al ingeniero Romero, que podrá contestar con mayor precisión. Se había planificado, en su momento, que pasara el negocio del Pórtland de 30 millones negativos a 7 millones positivos. Con estos datos de inversión, ¿cuándo tienen proyectado, por lo menos, generar el equilibrio y que los números den positivos en los ejercicios previstos para los años próximos? ¿Cuándo se estima llegar a eso?

Lo otro que preguntábamos era sobre el precio promedio al que Ancap vende la tonelada de cemento y sabemos que en este tema hay situaciones puntuales. No solo importamos novelas turcas sino también Pórtland de Turquía a menos de la mitad del precio. Se está dando esta situación y no sabemos si es coyuntural o no. Preguntamos si, además, Ancap está recurriendo o recurrió a comprarle Pórtland a la competencia para poder exportar y cumplir con los contratos. Esto es con respecto al tema anterior. Si está de acuerdo el señor Presidente, podemos dejar por acá el tema del Pórtland y después preguntamos lo relativo a la cal.

SEÑOR PRESIDENTE.- De acuerdo.

SEÑOR ROMERO.- Buenas tardes.

Voy a tratar de responder lo más concretamente posible al señor Senador Delgado.

Empezando por lo relativo a los planteos sobre los montos de inversión. Seguramente, hace referencia a los montos previstos originalmente en el plan estratégico 2007; creo que esa era la cifra en aquel momento.

Efectivamente, una vez concluida la primera etapa del plan estratégico 2007 vinculado al negocio de cemento, y ejecutado el alcance de lo que estaba previsto para esa oportunidad, el monto real ejecutado fue del orden de USD 250:000.000. Por supuesto que habiendo sufrido los avatares de este tipo de proyectos de largo plazo. Indudablemente, cuando se produce una desviación importante del presupuesto es por dos razones principales. En primer lugar, cuando por hacer las cosas previstas salen más caro de lo que estaban previstas originalmente. Este aumento lo sufrimos Ancap y todos los actores públicos y privados que invirtieron en estos años, debido a un aumento en el costo de la inversión, sobre todo vinculado a obras, etcétera. Después hubo una serie de aspectos que alargaron el alcance del proyecto como los temas medioambientales o los distintos tipos de inversiones adicionales al proyecto, de las que se tuvo necesidad. Es así que los números manejados en Ancap muestran prácticamente el doble del presupuesto previsto originalmente. Esto en cuanto a las inversiones.

SEÑOR DELGADO.- El otro aspecto sobre el que pregunté refiere a lo que falta para llegar a la rentabilidad. Me refiero a la reforma de las plantas de Minas y Paysandú.

SEÑOR ROMERO.- Básicamente tenemos previsto dos proyectos. Por un lado, la transformación a seca de la planta Minas que es la reconversión de la parte de la planta que no fue reconvertida. Estamos hablando de una planta que data del año 56 –o sea, tiene 60 años– por lo que en algún momento va a ser necesaria su reconversión o el cambio de los equipos, porque ya llegaron al final de su vida útil. Esa inversión en Minas que todavía no se inició, ha sido estimada en USD 90:000.000. En la planta de Paysandú falta realizar el denominado proyecto horno 3, conjuntamente con una nueva molienda de cemento, que básicamente es un horno adicional nuevo, una molienda nueva, y varios equipos. Esa inversión sería del orden de los USD 140:000.000.

Estamos hablando de lo que sería el plan total de reconversión de las plantas de pórtland, que seguramente nos posicione para, por lo menos en un escenario de treinta o cuarenta años, no tener inversiones de envergadura. Y por supuesto no es algo que haya que realizar ya. Ese plan de inversiones debería ser algo a cumplir, diría, en los próximos diez años; ese sería el objetivo. Con eso sentaríamos las bases para unas plantas de inversión renovadas y con un horizonte de funcionamiento de treinta o cuarenta años. No creo que sean tan buenas como las originales, pero tienen básicamente la misma ingeniería y el mismo fabricante, que es FLSmidth, de Dinamarca, una empresa de primer nivel.

SEÑOR DELGADO.- Acá no estamos incluyendo ninguna planta nueva, sino que se trata de la reestructuración de las plantas de Minas y Paysandú.

SEÑOR ROMERO.- Exacto.

SEÑOR DELGADO.- ¿Se descartó la opción de una planta nueva que se manejó en su momento?

SEÑOR ROMERO.- ¿Una planta nueva de cemento?

SEÑOR DELGADO.- Sí.

SEÑOR ROMERO.- En este caso estamos hablando específicamente de las plantas de Minas y Paysandú, las tradicionales de Ancap.

SEÑOR DELGADO.- Perfecto.

También quería que se dejara claro que se había proyectado USD 118:000.000 en el plan estratégico, hay USD 251:000.000 ejecutados o gastados hasta el momento y, para terminar lo que se había planificado en la reestructuración de las dos plantas, se necesitan, según su estimación, unos USD 230:000.000.

SEÑOR ROMERO.- Exacto, pero aclaremos, señor Senador, que los USD 118:000.000 son comparables con los USD 251:000.000, no con todo. La primera etapa del plan estratégico original fue la que se hizo ahora. Si se quiere hacer la comparación punta a punta, es con los USD 251:000.000. No se trata de que los USD 118:000.000 incluían los USD 251:000.000 más los USD 230:000.000; solo incluían lo que ya está ejecutado.

SEÑOR BORDABERRY.- Entiendo que se habían planificado USD 118:000.000 y costó USD 251:000.000, y ahora hay otra inversión más de USD 230:000.000, es decir, USD 90:000.000 más USD 140:000.000. ¿Eso tuvo alguna planificación? ¿Es lo planificado? ¿De dónde salen esos USD 230:000.000?

SEÑOR ROMERO.- En el año 2007 diseñamos un plan estratégico orientado a atacar el problema fundamental que tenía el negocio del cemento, que era utilizar *fuel oil* como combustible en sus hornos. De hecho, teníamos el ejemplo claro de la competencia, Cementos Artigas, que a finales de los 90 estaba en una situación bastante compleja. Ellos hicieron una inversión, se reconvirtieron, pusieron unas moliendas de carbón –que fue lo que hizo Ancap en esta etapa– y pasaron a tener otro nivel de costos, que les permitió hacer que el negocio fuera sustentable. Nosotros, en esta primera etapa del

plan estratégico diseñado en el año 2007, apuntamos justamente a ese primer objetivo: a construir las moliendas de carbón para tener otro escenario en costos. En su momento se planificó que, al pasar de *fuel oil* a carbón, se iba a lograr una mejora en los costos variables del orden de los USD 40 o USD 50, con las previsiones del caso en los años 2006 y 2007. Hoy, transcurridos siete u ocho años y construidas las plantas de carbón, eso es una realidad. Por supuesto que esto sufre los avatares de un montón de elementos que a veces uno no controla, como los precios internacionales del carbón, las variables macroeconómicas, etcétera. Pero, al margen de eso, si uno mira de punta a punta, se previó captar una mejora en el costo variable de entre USD 40 y USD 50 por pasar de *fuel oil* a carbón y hoy eso es una realidad.

Por otro lado, como le explicaba al señor Senador Delgado, la planta de Pórtland de Minas fue construida en el año 1956 y la de Paysandú en la década del 60. Esto es como el auto: si usted cambia dos ruedas y no cambia las otras dos, en algún momento va a tener que cambiarlas. Son equipos industriales muy buenos –por eso duraron lo que duraron–, pero indudablemente de a poco van llegando al final de su vida útil. Entonces, en realidad, estas plantas industriales tienen una vida útil acotada, en algún momento se terminan, pero nunca es blanco o negro, no mueren de golpe, sino que se empieza a ver un deterioro o un menor rendimiento. Por eso, si se pregunta qué pasa si en un año no hay inversiones en las plantas de Pórtland, tengo que contestar que no pasa nada. De todos modos, llamo la atención sobre el hecho de que hay una parte que es nueva, ya que la inversión que hicimos es muy importante y nos permite funcionar en condiciones muy buenas y en muchos aspectos de la planta. Si los señores Senadores visitan la planta de Minas verán que hay parques que son un salto a la época de la posguerra, pero hoy también existe la otra cara, ya que hay alguna sala de control que realmente es del 2015. Entonces, indudablemente, el negocio del cemento de Ancap, como en cualquier planta industrial de esa edad y de esas características, en algún momento va a tener que terminar su proceso de reconversión industrial. Por ejemplo, en algún momento va a tener que incorporar un nuevo molino de cemento. Los antiguos molinos de piedra, básicamente, van a tener que ser cambiados por otro. Estos aspectos son los que Ancap llama de iniciativa estratégica, o sea cuando están en una fase previa en la que se evalúa la viabilidad y la conveniencia de hacer el cambio. Esto lo menciono porque se trata de datos que manejamos y sobre los que evaluamos flujos de fondos, etcétera. En definitiva, conocemos las necesidades reales que tiene la planta de avanzar en ese tipo de reconversión industrial. Esa es la segunda etapa, tomando en cuenta la primera etapa del 2007 que concluimos ahora. La segunda etapa, deberemos abordarla en algún momento, aunque quizás no con todos sus aspectos al mismo tiempo. De todos modos, sería razonable pensar que de aquí a 10 años completaríamos la reconversión industrial en las plantas de cemento. Las estimaciones con respecto a las inversiones requeridas con los costos de hoy son aproximadas a las cifras que mencionamos anteriormente.

SEÑOR DELGADO.- Se trata de cifras parecidas a las que teníamos nosotros, en el sentido de que se gastaron USD 251:000.000 hasta el momento y faltaba casi lo mismo para poder reconvertir las dos plantas, y no USD 100:000.000 más. Me parece que es bueno dejar constancia de ello.

Por otra parte, consulto cuándo estiman las autoridades de Ancap que se alcanzará el punto de equilibrio, en función de la primera etapa de la inversión. Obviamente, si eso se da, va a repercutir de aquí para adelante en forma de círculo virtuoso si es que se hace una segunda inversión.

SEÑOR ROMERO.- Antes de contestar esa pregunta, quisiera hacer una apreciación. Quizás la cifra de USD 100:000.000 haya surgido porque lo que se ha manejado bastante en la interna de Ancap, sobre todo, es que esos dos proyectos de envergadura no deberían hacerse al mismo tiempo, sino que debería empezarse por el proyecto de Minas que es del orden de los USD 90:000.000. Tal vez por eso se manejó la cifra de USD 100:000.000.

La situación actual del negocio de cemento sigue siendo deficitaria. Este año estamos previendo un déficit menor al del año pasado –que fue de alrededor de USD 29:000.000– pero bastante elevado, del orden de los USD 22:000.000 o USD 23:000.000. El déficit del año pasado fue operativo, y el peor momento se dio en el año 2013. En el año 2014 el déficit fue menor, debido a que en Paysandú comenzó a funcionar la planta de carbón, aunque lo hizo sólo en un breve lapso del año porque tuvo otras obras de envergadura, lo que no le permitió funcionar durante todo el período. Pero eso le permitió funcionar el año pasado de –33 a –29. Este año pretendemos disminuir bastante la pérdida, aunque lamentablemente debimos afrontar varios inconvenientes en algún plano, como ser

la culminación de obras y algunos jornales perdidos por problemas sindicales. Todo esto ha afectado la producción y la previsión para este año es de ese tenor. Para el año próximo pretendemos tener un régimen mucho más parejo en cuanto al funcionamiento del negocio y llegar a una cifra en el entorno de los USD 10:000.000 o USD 12:000.000 de pérdidas. El objetivo que tenemos en la interna de Ancap es el año 2017, momento en el que pretendemos cerrar en un estado de *break even*, de empate o de equilibrio técnico mínimamente positivo. En esto se conjuga una serie de factores y por supuesto que hay elementos que a veces pueden favorecer más o menos. En ese aspecto, el precio del carbón de petróleo a nivel internacional nos puede ayudar porque, por ejemplo, si hoy hiciéramos una compra de carbón, como coyunturalmente el precio ha bajado, eso nos favorecería.

En definitiva, esas son las previsiones.

SEÑOR DELGADO.- ¿Cuál es el precio al que vende Ancap la tonelada?

SEÑOR ROMERO.- Al día de hoy está en el entorno de los USD 160. Me refiero a un precio promedio entre granel y bolsa, porque el precio de granel normalmente es un poco menor que el de la bolsa, aunque a veces depende de los clientes.

SEÑOR DELGADO.- Agradezco la respuesta del señor Gerente sobre el tema cemento.

Si el señor Presidente lo considera pertinente, pasaríamos al tema de la cal, con el que habíamos comenzado antes de pasar a cuarto intermedio.

Tengo en mi poder las cifras a las que habíamos llegado de acuerdo con los datos que constan en la versión taquigráfica y con el balance de 2014. Allí se dice que en la planta de cal, en Treinta y Tres, se llevan invertidos USD 89:000.000 y que aún falta gastar USD 145:000.000. Sin embargo, el economista Arbildi acaba de decir que, en realidad, el monto es un poco mayor y la suma de ambas cifras va a dar un total de USD 147:000.000. ¿Usted confirma esa cifra?

SEÑOR ROMERO.- Efectivamente, señor Senador. Estamos hablando de un monto total y en cuanto a esa cifra total de algo más de USD 147:000.000 –la que está prevista al día de hoy–, se puede decir que alrededor de USD 120:000.000 ya están ejecutados. Cabe destacar que ese total incluye desde la compra de los terrenos, más la planta que está funcionando desde hace dos años y la parte más importante que es la planta que está en construcción –con un grado de avance del 80 %– y será de primer nivel. Todo el proyecto cal se ha estimado en esa cifra de USD 147:000.000.

SEÑOR DELGADO.- El Presidente Coya confirmó que, en realidad, hasta 2014 se habían pagado USD 7:000.000 de multa por incumplimiento en calidad y en cantidad de entregas de cal, de acuerdo con un contrato de venta. No voy a insistir en eso, pero sí me gustaría saber lo siguiente. ¿En 2015 han pagado multas?

SEÑOR ROMERO.- Sí, señor Senador.

SEÑOR DELGADO.- ¿Tiene el monto?

SEÑOR ROMERO.- Haciendo memoria, puedo afirmar que son del orden de USD 100.000 o USD 150.000 por mes.

No sé si ya han recibido el contrato que se celebró con la empresa Electrogas, pero allí verán que hay un par de aditivos. En el último de ellos se acordó que las multas vinieran debitadas de las facturas de cal que ellos nos paguen. Por ejemplo, la cal que elaboramos en agosto, se pagará el 20 de setiembre y en ese momento nos debitarán las multas que haya por los motivos que fuere.

Me gustaría resumir brevemente el tema de las multas que responde, básicamente, a dos aspectos. Incluso hubo una consulta realizada por el señor Representante Rubio hace un par de

meses, que recién pudimos responder en el mes de junio porque tuvimos un problema administrativo que nos demoró. Seguramente será recibida a la brevedad, pero me viene bien porque puedo aclarar lo que dice esa respuesta con mucho más detalle, en cuanto a los aspectos técnicos, que lo que el señor Representante consulta.

Hay un aspecto sobre el que quiero ser muy claro. Se habla de devoluciones de cal o de camiones rechazados que han venido al Uruguay y lo cierto es que eso no ha sucedido. El cien por ciento de la cal que ha ido a Brasil ingresa a la empresa Electrogas y se consume allí; no queda por ningún lado, ni la devuelven. Aparte, sería algo fácilmente rastreable porque hay una frontera de por medio: los camiones van y dejan la cal que es utilizada por Electrogas. Ellos la necesitan sí o sí porque es el elemento clave para funcionar y hacer emisiones compatibles con lo que exige la normativa medioambiental. Si no tienen cal, la autoridad medioambiental –que sería la equivalente a la Dinama– los penaliza, los multa. Y es más grave la multa por producir electricidad sin contar con cal que si no producen electricidad. Quiere decir que la necesidad de cal es muy fuerte.

Entonces, el primer aspecto, el de los camiones rechazados –me ha llegado por varios lados esta información y hasta he visto algunos programas periodísticos donde se hablaba de esto–, no es así. La cal va y llega a Brasil. ¿Dónde están los problemas de calidad? Como se hace un análisis camión a camión, a veces acontece que hay algún parámetro de calidad que no se cumple. Aclaro que estamos hablando de un 5 % de los envíos; es decir que si mandamos tres mil o cuatro mil toneladas por mes, hay un 5 % que a veces tiene algún problema de calidad y no cumple algún parámetro. Cuando pasa eso se nos hace un prorrateo, pero no voy a entrar en temas técnicos que no aportan al asunto. Básicamente, la cal tiene que cumplir unas especificaciones, una serie de parámetros –que no son del caso mencionar–, y cuando alguno no se cumple, tenemos un prorrateo, es decir, un descuento por calidad. Este es el primer aspecto que contribuye a la variable multa.

El segundo aspecto es por la cantidad. Indudablemente, cuando en el año 2010, a través de Cementos del Plata, Ancap firmó el contrato para el abastecimiento de cal a Brasil, hicimos una estimación de los tiempos de construcción de las plantas de cal. El proyecto tuvo un montón de variantes, porque siempre pasa que una cantidad de cosas no funcionan como están previstas. Hubo demoras en la puesta en funcionamiento de la instalación –que está funcionando desde julio de 2013– y de la planta que estamos culminando este año. Entonces, se asumieron compromisos en volúmenes que, lamentablemente, no pudimos cumplir.

¿Qué establece el contrato? El contrato establece que por aquellos volúmenes que no suministramos tenemos que abonar a la empresa en función del monto en que ellos incurren por ese abastecimiento adicional. Así, hemos tenido distintas etapas de multas por no cumplir con los volúmenes requeridos o establecidos en el contrato. Ahora, como los precios en Brasil han disminuido tanto, el valor de la cal producida en Brasil es bastante similar al de Uruguay, con lo que la multa por no atender el volumen es más chica porque el diferencial que ellos tienen de abastecimiento es menor.

Entonces, en cuanto al tema de multas se da la suma de los dos factores: calidad y cantidad, pero depende del mes que se tome en consideración. Obviamente, tenemos los detalles de cada mes que se entiendan necesarios porque en 2015, en cada factura de cal que CGTE nos paga todos los meses, viene debitado –por supuesto previa coordinación– el concepto multa por problemas de calidad y de cantidad. Quiere decir que no nos va a ocurrir, como en el pasado, que en un momento tuvimos que hacer un desembolso por una multa. Ya no es así.

Con respecto a la pregunta, efectivamente en 2015 todos los meses hemos tenido descuentos en la factura por estos conceptos.

SEÑOR DELGADO.- Me gustaría preguntar por un tema que introdujo el señor Romero, que es el contrato con la empresa CGTE.

¿En qué consiste el contrato que se firmó con Cementos del Plata en 2010? ¿Qué volumen por año se acordó en el contrato? ¿Cuál es el monto en dólares que se entrega por año? ¿A qué precio vende Ancap a CGTE la tonelada de cal?

SEÑOR ROMERO.- Hoy el precio de venta en el contrato es de USD 235 la tonelada de cal puesta adentro del silo de Candiota. Esto incluye todo el costo de fabricación, más el flete hasta allá y la colocación en el silo en Candiota. Este precio tuvo los ajustes correspondientes porque si bien es un contrato firmado en reales por exigencia de ellos, se introdujeron algunas cláusulas que contemplaban los ajustes de variables macroeconómicas y, en definitiva, hubo una suba del precio en dólares.

El contrato tiene distintas etapas. En la que vamos a entrar ahora, que es la de la producción de la planta nueva, el volumen a suministrar a CGTE es de 8.500 toneladas por mes. En la primera etapa se contemplaba un volumen inferior, del orden de las 3.400 toneladas por mes. Era la etapa en la que nosotros no teníamos la planta construida y básicamente se apuntaba al suministro con proveedores locales.

Ellos nos plantearon la necesidad de mayores volúmenes de cal. En los próximos años hay dos aspectos clave a tener en cuenta. Candiota tiene tres usinas: A, B y C. Son las famosas usinas de generación térmica que generan lo que se conoce –sobre todo en Cerro Largo y Treinta y Tres– como la lluvia ácida. Por imposición de la normativa medioambiental brasileña, se obligó a que la fase C, que es la usina nueva inaugurada en 2010, no genere esa lluvia ácida y para que eso no suceda necesitan cal. Por lo tanto, tenemos nuestro contrato vinculado a esta fase C de Candiota. Con respecto a las otras dos usinas, la A va a quedar fuera de operación porque es muy vieja y la fase B la van a reconvertir. En principio, van a precisar un volumen de cal similar al de la usina actual, esto es, de al menos 8.000 toneladas de cal. Como dije, ya nos hicieron un planteamiento para recibir mayores volúmenes.

En forma adicional, tienen prevista la construcción de una fase D, que es una nueva usina que también necesitaría cal para funcionar. En realidad, nosotros firmamos un contrato ancla que ya nos aseguraba el volumen de producción de la futura planta de cal a construir. Quiero agregar que también hicimos algunos estudios de mercado en el sur de Brasil para ver qué otra potencialidad de clientes podemos tener, pero básicamente ese es el alcance del contrato.

SEÑOR DELGADO.- Para tratar de entender y ser precisos: el contrato se firmó en 2010 y establece un plazo de diez años. Hay dos fases en el contrato por lo que le voy a pedir que indique de qué volumen es cada una y cómo se fijan los precios.

Lo otro que quiero preguntar es cómo piensan pagar la inversión prevista para la planta de Treinta y Tres. Como es una cifra realmente importante, me gustaría saber cuál es el margen de utilidad que se prevé.

SEÑOR ROMERO.- Básicamente, el contrato preveía tres etapas. La primera es de un volumen de 3.400 toneladas; la segunda pasaba a un volumen de 8.400 toneladas y en la tercera se mantenía ese volumen máximo pero había una mejora en la especificación.

Básicamente, la primera etapa era el primer año; la segunda había que culminarla al segundo y, la tercera, en el tercer año. Le pido disculpas si cometo algún error porque estoy apelando a la memoria.

En la primera etapa lo único que teníamos era el yacimiento de piedra y la voluntad de encontrar una oportunidad de negocio que nos permitiera agregar valor y crear un negocio sustentable para Ancap, con los beneficios colaterales para el departamento. En esa primera etapa, para viabilizar el contrato abastecimos a través de proveedores de cal locales, pero enfrentamos problemas de volumen, de calidad o atrasos.

La segunda etapa consistió en la construcción de la planta de cal, que terminó en julio de 2013, que también tuvo un atraso. En realidad, la obra no tuvo tantos atrasos, pero sí tuvimos muchos problemas para concretar todo el proceso de autorización medioambiental. Eso llevó un tiempo mayor del que se había previsto en un comienzo. Ese fue un proyecto catalogado como «C», en el que no solo se presentó un estudio de impacto ambiental sino que también hubo una audiencia pública. Todas esas fueron cosas que llevaron tiempo. Nosotros iniciamos las obras del horno a fines de marzo de

2013 y recién tres meses después logramos llegar a las especificaciones y empezar las exportaciones a Brasil. Desde julio de 2013 se está exportando a Brasil, básicamente en las mismas condiciones y de acuerdo a los volúmenes nominales que tiene la fábrica de cal. Esa fábrica chica produce 4.500 toneladas por mes. Por supuesto, industrialmente estamos ligados a la usina de Candiota. Ellos también tienen muchos problemas y a veces demandan menos cal, por lo que esto es algo que tiene que ir bien engranado.

La tercera fase del contrato es la actual y estamos comprometidos para que se inicie a finales de este año. Tenemos que tener terminada la planta de FLSmidth y proveer el volumen total de cal con condiciones específicas allí establecidas. Por supuesto que esto no era lo previsto originalmente, sino que la fecha era anterior. Esto se firmó en octubre de 2010 y cada etapa iba a llevar un año, así que a octubre de 2011 deberíamos haber culminado la primera etapa, en octubre de 2012 la segunda y en octubre de 2013 la tercera; sin embargo, el proceso ha tenido dilaciones o postergaciones.

Estamos a punto de terminar la segunda etapa y de empezar la más extensa del contrato, que de alguna manera es la más productiva para nosotros, en la que vamos a estar funcionando con la planta grande, la de FLSmidth.

SEÑOR DELGADO.- Le voy a formular dos o tres preguntas juntas para poder avanzar.

¿La materia prima utilizada actualmente en la planta de cal proviene de terrenos propiedad de Ancap o de terrenos explotados por terceros? ¿De cuánto es la capacidad operativa de las dos plantas? ¿Es de 200.000 toneladas? ¿Cuánto se está usando o cuánto hay de capacidad ociosa hoy?

Por otro lado, me gustaría que se confirmara si, en el marco del contrato, el año pasado se vendió por una cifra de USD 22:000.000. Y, por último, quisiera saber cuánto es el margen de utilidad que prevén, en base a la inversión que hicieron, y cuál sería el plazo de repago de la inversión.

SEÑOR ROMERO.- Respecto a la primera pregunta, vinculada a la propiedad de los terrenos, debo aclarar que Ancap, es decir, Cementos del Plata, tiene el yacimiento de Cerro Méndez que está en terrenos de su propiedad y que toda la piedra que extraemos proviene de nuestros yacimientos; no obtenemos piedra de terceros. Tenemos una empresa contratada por nosotros que hace la explotación de la cantera, o sea, saca la piedra, la envía a la fábrica, allí se tritura, se completa todo el proceso productivo y se envía a Brasil. Entonces, la respuesta a la pregunta es que todos los terrenos son propiedad de Ancap.

La segunda pregunta tenía que ver con los volúmenes, y para eso vamos a hablar de toneladas/año. La planta chica, que es la que está funcionando ahora, tiene una capacidad nominal de producción de 45.000 toneladas/año. A veces, los propios técnicos generamos confusión cuando hablamos de toneladas/día o toneladas por mes; lo que se hace tradicionalmente en la industria es multiplicar por diez la capacidad de producción en un mes. Esto se hace porque es impensable mantener la instalación funcionando los doce meses en las mismas condiciones, puesto que siempre hay problemas, necesidad de mantenimiento y demás. Entonces, nuestra planta tiene una capacidad de producción de 4.500 toneladas por mes, lo que multiplicado por diez nos da 45.000 toneladas de producción anual. Esa es la producción razonable de la planta que está funcionando ahora.

La planta nueva tiene una capacidad de producción anual de 150.000 toneladas. Por lo tanto, el dato que plantea el señor Senador es correcto, porque si a esas 150.000 toneladas le sumamos las 45.000 toneladas, estamos en el orden de las 200.000 toneladas de producción anual de las dos plantas.

SEÑOR DELGADO.- Me gustaría que se informara cuánto se está produciendo –para saber si hay capacidad ociosa–, cuál es el margen de utilidad de esta inversión y en qué plazo esperan que se repague la misma.

SEÑOR ROMERO.- No hay capacidad ociosa porque, de hecho, terminamos pagando multas por no alcanzar los volúmenes comprometidos. De pronto, si se mira un solo mes, puede haber 3.000 toneladas, pero lo que sucede es que o nosotros tuvimos un problema de mantenimiento o lo tuvo CGTE. Muchas veces la empresa brasilera tiene etapas de mantenimiento y no se necesita cal.

En cuanto al margen de utilidad y el período de repago, tendríamos que considerar lo siguiente. Tenemos un reflujo de fondos que venimos evaluando desde el minuto cero de esta inversión, con todos los avatares y cambios que tienen estos procesos: a veces los volúmenes de inversión se van para arriba, los precios y los costos cambian, y esto lo analizamos en forma permanente. En la última versión de flujo tenemos un período de repago que, si no me falla la memoria, es en el año doce o trece. Lamentablemente no tengo aquí el flujo, lo que nos permitiría ver los datos duros. La verdad es que prefiero no dar una cifra con respecto al margen de producción de la planta de cal nueva porque podría dar un número que quizás no sea exacto. Pido disculpas por no tenerlo en este momento, pero es claro que lo manejamos. Si bien no es excusa, quiero aclarar que todavía la planta no está produciendo y la situación es distinta a lo que sucede con el dato del cemento que lo estamos viendo todos los meses.

SEÑOR DELGADO.- ¿Cuál es la utilidad del negocio de la cal? ¿Qué utilidad tiene el contrato con la empresa brasilera CGTE?

SEÑOR ROMERO.- Hoy no tenemos utilidad, eso está claro. Ya habíamos previsto que hasta que no llegáramos a la etapa de funcionamiento con la planta grande, no tendríamos resultados positivos. Eso ya estaba previsto desde el primer momento. El tema clave es la escala, señor Senador. Este es un problema que muchas veces se da a nivel país: no tenemos la escala suficiente para alcanzar las rentabilidades de la industria de hoy por hoy. Entonces, si analizamos el precio con CGTE en la planta de hoy, no tenemos utilidad, el resultado no es positivo. A mitad de año, Cementos del Plata tenía un déficit de entre USD 1:000.000 y USD 1:200.000, incluidas todas las multas; quizá a fin de año la cantidad sea el doble, USD 2:000.000 o USD 2:500.000. Hace un rato compartía con los compañeros algunos datos que me acordaba de memoria sobre los flujos; teníamos un Ebitda que, con la planta nueva funcionando, era de aproximadamente USD 12:000.000 o USD 14:000.000. No me acuerdo del resultado porque teníamos devoluciones, préstamos y un montón de cosas, pero teníamos una generación de valor muy importante, es decir que su operativa iba a generar valor.

Por supuesto que la pregunta del señor Senador Delgado es válida. Está muy bien que genere valor, pero es importante que repare la inversión además de generar valor. Seguramente en la información que enviaremos estará el detalle. Como decía, me acuerdo de memoria el dato que refiere a la previsión de que en el año doce o trece –en doce o trece años– se repagaba toda la planta.

SEÑOR SARAVIA.- Quiero hacer una pregunta complementaria de lo que veníamos hablando, porque tiene que ver con los costos.

El señor Romero ha dicho que en doce o trece años la planta quedará paga. O sea que hay un balance consolidado de Ancap que habla de USD 22:000.000, que es el contrato que había que entregarle. Quisiera saber a partir de qué momento entiende el Directorio de Ancap que la planta –cuando empiece a producir al máximo– empezará a ser rentable. También quisiera saber cuál es la rentabilidad sobre el costo. Si no cuentan con los números, nos gustaría que nos enviaran la información detallada.

Por otra parte, el señor Romero hizo referencia –si entendí bien– al negocio con la central energética de Brasil –los que manejan la administración de Candiota–, donde la cal es puesta en Candiota, flete incluido. Me gustaría saber cuál es el costo del flete y si la empresa contratada es una empresa brasilera relacionada con la gerencia de CGTE en Brasil. A su vez, quisiera saber –si no tiene los números, no importa, me los podrá enviar luego– cuál es el costo del flete que se ha ido pagando, cuántos camiones se han tenido que contratar mensualmente y el costo de la tonelada fijada por el flete puesto en Candiota. Esto es importante porque tiene que ver con la estructura de costos. Como decía, quisiera saber si es una empresa brasilera, si fue recomendada por la empresa de energía y si hay un contrato. Si lo hubiera, sería bueno que la Comisión tuviera acceso a él como complemento de todo lo que puede ser la estructura de precios.

SEÑOR ROMERO.- El costo del flete es de USD 85 por tonelada, desde Treinta y Tres a Candiota. O sea que de esos USD 235 que nos paga CGTE, hay USD 85 que son de flete. Ese servicio lo hace la empresa Pleno Verde, que si bien es una empresa uruguaya, utiliza camiones brasileros para hacer el transporte de la cal. Por supuesto, señor Senador, hay un contrato de la empresa para hacer el servicio de la logística, vinculado al proyecto cal.

No recuerdo si el señor Senador me preguntó algo más.

SEÑOR SARAVIA.- Pregunté si había contrato.

SEÑOR ROMERO.- Perfecto. A su vez, al principio de su exposición preguntó cuándo esperábamos encontrar resultados positivos. Para el año 2016 ya prevemos un resultado positivo de Cementos del Plata en el marco del proyecto cal. Funcionando con la planta nueva, vamos a tener resultados positivos. En la información que vamos a enviarles, adjuntaremos la proyección de flujo de fondo, con lo cual se podrá ver, año a año, cuál es la previsión de ese beneficio.

SEÑOR DELGADO.- Dentro de la información que pedimos estaba el contrato entre Cementos del Plata y CGTE. ¿El ingeniero Romero recuerda si este contrato lo firmó, por CGTE, el Presidente de la empresa, Valter Cardeal?

SEÑOR ROMERO.- El Presidente de CGTE es el señor Sereno Chaise. Ahora bien; la organización de CGTE tiene un Consejo de Administración, cuyo Presidente es Valter Cardeal. Cuando se firmó el contrato, el señor Cardeal vino a Montevideo y, si mal no recuerdo, lo firmó y por supuesto que eso debe estar registrado. Personalmente, esa fue la única vez que vi al señor Cardeal, es decir, en Montevideo, cuando firmamos el contrato, en el año 2010. Después hemos ido muchas veces a CGTE para tratar aspectos vinculados al contrato, pero jamás nos contactamos con el señor Cardeal, siempre hablamos con Sereno Chaise, Presidente de la empresa. Según tengo entendido, la empresa tiene ese tipo de organización. El Presidente de CGTE es un cargo político, pero por arriba existe un Consejo de Administración –obviamente, también estamos hablando de cargos políticos–, que atiende a CGTE y a una cantidad de otras empresas del grupo. Obviamente, nos hemos manejado más con nuestros pares, es decir, los interlocutores técnicos como, por ejemplo, la gente de producción o medio ambiente.

SEÑOR DELGADO.- La prensa brasileña no habla muy bien en estos días del señor Cardeal, en función de cosas que son públicas en Brasil.

Es una lástima que no esté presente el Director Gómez, porque una de las preguntas que le queríamos hacer –en función de afirmaciones y decisiones que se han tomado– era por qué se hizo este negocio de la cal a través de Cementos del Plata y no a través de la División que tenía Ancap que, históricamente, podía haberse hecho cargo del tema. El Director Gómez habló de innovación, pero hoy no está presente, para preguntarle qué acepción le da al término.

Entonces, la pregunta que voy a hacer es para el resto del Directorio, más que para el Gerente. Quisiera saber si consideran que haber realizado este negocio a través de Cementos del Plata –una empresa que funciona en Derecho Privado– hizo menos engorrosos una serie de procedimientos legales como, por ejemplo, la gestión de permiso de minería o las propias licitaciones. Queremos saber por qué se tomó esa decisión, más allá de la justificación de que era una innovación y, en realidad, reitero, nos quedamos con las ganas de preguntarle al Director Gómez cuál era la acepción que le daba al término.

SEÑOR COYA.- Primero me voy a remitir a la respuesta que dio el Director Gómez en la sesión pasada. Creo que al hablar de «innovación», se refería especialmente –y me parece que lo señaló– a que, en realidad, se trataba de un producto nuevo para los negocios de Ancap. La empresa tradicionalmente se ha dedicado al cemento y no a la cal. Desde el punto de vista de la innovación, según lo entiendo –y creo que todos entendimos lo mismo–, nos estábamos dedicando a un producto nuevo y por eso era importante la aparición de Cementos del Plata.

SEÑOR DELGADO.- No sé si alguien más tiene alguna otra pregunta para hacer relativa al tema de la cal, pero tal vez podríamos pasar a abordar el capítulo de la publicidad para seguir ordenando por capítulos –como habíamos propuesto– las preguntas y las respuestas.

SEÑOR PRESIDENTE.- El señor Senador Bordaberry quiere saber cuántas preguntas le quedan al señor Senador Delgado.

SEÑOR MIERES.- Quizás sería bueno, dado que aparentemente tiene unas cuantas preguntas más, fijarnos una hora de finalización. Mañana tenemos sesión a las 18 horas y, según tengo entendido, no hay ningún invitado confirmado. Entonces, si el Directorio de Ancap pudiera estar un par de horas más tal vez podríamos ver si cerramos, es decir, si terminamos ahora.

SEÑOR PRESIDENTE.- Preguntaba al señor Senador Delgado si podía estimar, en función de las preguntas que le quedan, el tiempo que demandaría.

SEÑOR DELGADO.- Depende de las repuestas, no de las preguntas, esto no es al kilo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero, ¿cuántas preguntas le quedan? Es para tener una idea.

SEÑOR DELGADO.- 30 o 40.

SEÑOR PRESIDENTE.- Perfecto.

SEÑOR CARÁMBULA.- Creo que, en función del tiempo del Directorio –que ya ha comparecido y me parece que esta es la cuarta vez que viene a la Comisión Investigadora–, habría que hacer un esfuerzo para que en el día de hoy podamos cerrar toda esta parte de preguntas. Por otro lado, las preguntas que puedan quedar pendientes, para mayor extensión, podrían ser contestadas por escrito, como lo ha hecho el Directorio hasta ahora.

Así que, en principio, no estaría de acuerdo con fijar una hora sino que, por el contrario, creo que en la medida de lo posible, tendríamos que proseguir hoy a ver si podemos agotar la temática.

(Dialogados).

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay más preguntas para el ingeniero Romero, le agradecemos su presencia en la Comisión.

(Se retira de sala el ingeniero Romero).

SEÑOR DELGADO.- Uno de los temas importantes y que, obviamente, es muy sensible, es el que tiene que ver con la publicidad, en la concepción más integral de la palabra. Esto me parece importante para entender algunas cosas. Obviamente, hemos manejado cifras, en base a los balances de Ancap, acerca de cómo se incrementaron en el 2013 y el 2014 –en el sentido integral de la palabra, reitero–, con cifras cercanas a los USD 10:000.000 en cada uno de los dos últimos años, de acuerdo a lo que venía sucediendo en los años 2005 a 2010. Esos eran los datos que teníamos e íbamos a pedir, quizás, un detalle por año, pero estábamos en el eje de USD 1:000.000 o USD 1:500.000 en concepto de publicidad.

Obviamente, es importante entender los procedimientos de aprobación del gasto. En esto vamos a avanzar en función de la información que nos den los integrantes del Directorio, de datos de consulta que tengamos y de otros actores que hemos solicitado que vengan a la Comisión. Pretendemos entender la postura de Ancap desde su visión; esto no es para debatir con sus autoridades, ya que puedo estar de acuerdo o en desacuerdo, pero apunto a entender cómo es el procedimiento de aprobación de diferentes gastos de publicidad.

Voy a empezar por algunos ejemplos o temas. Primero, la licitación de la agencia de publicidad realizada en el 2010 ha sido objeto de controversias y de observaciones del Tribunal de Cuentas. Como ya dijimos, hubo ciertas controversias con respecto a algunos actores, entre ellos, la Asociación Uruguaya de Agencias de Publicidad y, en su momento, con las partes involucradas. Los responsables de Ancap ya hablaron del tema, por lo que no voy a repreguntar al respecto. Vamos a aclarar el tema, en su momento, con las partes involucradas y con el Directorio de la época. Aclaro que ninguno de los Directores actuales lo eran en esa época. De todos modos, quisiéramos aclarar algunos temas.

La licitación implicó la adjudicación a la agencia La Diez Ministar S.A por un importe anual de $ 80:000.000. ¿Usted puede confirmar que ese era el monto anual? Esta primera pregunta, va a desencadenar el resto de las preguntas.

SEÑOR COYA.- Solicito se conceda el uso de la palabra al señor Bianchi que es el que tiene el documento con el número exacto. Tal vez la cifra se refiere al presupuesto y no a la licitación.

SEÑOR BIANCHI.- La cifra es el monto que se paga.

SEÑOR DELGADO.- Yo pregunté por dos cosas: por un lado, cómo está imputado el rubro publicidad en el balance, es decir, el total de los gastos que implica mucho más que esto y, por otro, el monto de la licitación anual.

SEÑOR COYA.- Entonces, se refirió al monto de la licitación, y no del presupuesto. La duda es porque el señor Senador se refirió a los $ 80:000.000.

Quiero hacer una aclaración para no confundir la cifra. Los $ 80:000.000 fue el presupuesto asignado en 2014 para la publicidad en general.

SEÑOR BIANCHI.- La adjudicación de 2012, se hizo a través de un contrato de una duración de 12 meses, con la opción por parte de Ancap de prorrogarlo tres veces más, por un término de 12 meses. Según establece el Tocaf, los contratos pueden ampliarse hasta un 100%. La adjudicación se hizo en tres ítems: hasta $ 1:140.000 más IVA por concepto de honorarios por servicios prestados, de acuerdo a lo establecido en el numeral 2 del pliego de condiciones particulares; hasta $ 1:260.000 más IVA por concepto de Comisión por la contratación de espacios en medios de comunicación, así como por la producción de instrumentos, impresiones, filmaciones, acciones de logística de comunicación para el caso que Ancap solicite ese servicio, y hasta $ 84:000.000 más IVA por concepto de contratación de espacios en medios de comunicación así como la producción de instrumentos, filmaciones, las acciones de logística de comunicación para el caso que Ancap solicite ese servicio. Esto por supuesto se ajusta por una paramétrica que había en la oferta que en este momento no tengo. Eso es lo establecido por la resolución de Directorio Nº 483/5/2011 de fecha 3 de mayo de 2011.

SEÑOR COYA.- Si me permite, quisiera agregar información.

En los montos de inversión en publicidad está comprendido un conjunto de obras de infraestructura en general deportivas, acuerdos que nos dan la exclusividad de marca y nos permiten la presencia en esos lugares. Algunos de esos acuerdos son de cinco años, otros de diez años, pero todos se realizaron a través de un canje de producto de nuestra industria como el asfalto o el Pórtland. Voy a dar algunos ejemplos: el Polideportivo de Soriano, el Kartódromo de San José, el Autódromo de Rivera, el Autódromo del Pinar; esto en lo que tiene que ver con el automovilismo. Con CAFO estamos colaborando en la reparación del Estadio Centenario y con la Asociación Uruguaya de Fútbol, en la caminería del Complejo Celeste. También es bueno comentar que dentro de esos montos de inversión en publicidad se encuentran los cines y los teatros del interior con los que hemos colaborado conceptualmente en términos de apoyo a la cultura. En ese sentido, hay inversiones en Maldonado, en Punta del Este, y en Paysandú; inclusive, tenemos alguna inversión hecha en el zoológico de Villa Dolores. Menciono algunas de las cosas que también integran el monto global de inversión en publicidad.

SEÑOR DELGADO.- Quiero plantear algunas preguntas para tratar de entendernos, porque hablamos de dos cosas diferentes y es parte de lo que tenemos que tratar de aclarar.

¿En el gasto de publicidad general, que incluye lo que el señor Presidente de Ancap mencionaba recién, está excluido o incluido el monto imputado a la licitación de la agencia de publicidad?

SEÑOR COYA.- En esto que he mencionado, no participa la agencia.

SEÑOR DELGADO.- Quisiera pedirle si me confirma la cifra de 2013 y 2014 de entre USD 10:000.000 y USD 10:700.000 del rubro general.

SEÑOR COYA.- Debería dársela con precisión, de manera que se la vamos a enviar en la información correspondiente.

SEÑOR DELGADO.- Y también nos interesa saber cuánto era comparado con los años anteriores, de manera que le vamos a pedir el seriado. Yo manejé algunas cifras, a las que pudimos acceder, del año 2005 a la fecha, y en los años 2005, 2006 y 2007 estaba, según mis datos, en USD 1:000.000 o USD 1:500.000.

SEÑOR COYA.- Nos comprometemos a enviarle esa información con precisión.

SEÑOR DELGADO.- Una vez adjudicada la licitación en los tres ítems a los que hacía referencia el doctor Bianchi –honorarios, Comisión y contratación de medios, etcétera–, ¿cómo es el procedimiento de decisión del gasto en publicidad? Para mí es importante dejarlo claro en este ámbito. Si se determina una campaña de lubricantes, por ejemplo, ¿quién determina dónde realizarla; si se hace por radio, por televisión o en vía pública, y cuál es el monto a gastar? ¿El Directorio aprueba cada una de estas instancias o es un tema que está imputado dentro del valor general que tiene la licitación de la agencia de publicidad?

SEÑOR COYA.- En la sesión pasada señalamos que todo lo que refiere a qué hacer, con quién hacerlo, incluso si es pertinente hacerlo para un producto o para una unidad de negocios en general, siempre viene, obviamente, sugerido y promovido desde el área técnica, es decir, desde el área comercial, que es una gerencia corporativa de Ancap, o desde la gerencia de relaciones institucionales, que tiene que ver con este contrato de la agencia de publicidad y que tiene una mirada mucho más corporativa que la gente de la parte comercial. En este caso estamos hablando de la refinería, que está vinculada, en la mayor parte de las exposiciones desde el punto de vista de la publicidad, a los lubricantes. De manera que básicamente las decisiones técnicas se toman todas en las áreas técnicas, tanto la corporativa como la particular de un producto.

En el Directorio de Ancap –y si ya no enviamos esta información, la estamos enviando ahora–, en el año 2014 aprobamos especialmente –y ahora voy a comentar lo que se hizo en 2015, con este Directorio nuevo– el plan. El Directorio aprobó, a través de una resolución, el plan general, que es el que presenta el área corporativa al Directorio, bajo la lógica de tener, como les decía la otra vez, una serie de cuestiones que están vinculadas al año en particular que se está programando. Para recordar, en 2014 había muchos hitos especiales, entre otros las propias elecciones nacionales. Pero además en cada uno de esos hitos también incorporamos el concepto de la publicidad del producto. Por lo tanto, ese plan abarca aspectos corporativos, como la inauguración de alguna de las plantas que hicimos, y también la promoción de algunos de los productos. Los señores Senadores van a disponer la información con las resoluciones que se tomaron y con el contenido de ese plan en una presentación específica.

A partir de ese momento, lo que normalmente sucede es que las resoluciones tienen que ver con todo el plan. Las propuestas específicas de publicidad vienen desde el lugar técnico y se supone que se aprueban no por resolución de Directorio pero sí a nivel de la vista de todos los Directores, incluyendo, obviamente, al Presidente.

SEÑOR DELGADO.- ¿Qué es la vista?

SEÑOR COYA.- Por ejemplo, si tenemos una publicidad que está relacionada con los lubricantes y tenemos un *spot* publicitario para hacerlo y un informe técnico, eso pasa por todos los Directores y especialmente por el Presidente. Eso es así, en general, para todos los contenidos que están en ese plan que fue aprobado. Nada que no esté en ese plan debería aprobarse. En el 2015 tenemos presentado ante el Directorio, desde hace ya un par de meses, el plan general que involucra estas mismas características que ya mencioné. El plan general fue, de alguna manera, revisto por el Directorio nuevo y este sugirió, para alguna de las cuestiones relacionadas con este tema, ciertas modificaciones o estudios vinculados con criterios distintos a los que se han venido aplicando hasta ahora. Ese plan todavía no ha sido cerrado en el Directorio y, por lo tanto, no se terminó de aprobar. Ahora tenemos condiciones, creo yo favorables, para elaborar en cualquier momento un plan definitivo con criterios correctos desde nuestro punto de vista y, al mismo tiempo, compartidos en el Directorio, a fin de aprobar estas iniciativas.

SEÑOR DELGADO.- Obviamente algunos de los temas no son imputables a la gestión del Presidente Coya. En este momento estoy hablando de un contrato realizado con una agencia de publicidad en el año 2010, con las renovaciones a que ha hecho referencia el doctor Bianchi, cuando el señor Coya no era Presidente. Pero dentro de los casi $ 90:000.000 que tenía la agencia La Diez Ministar S.A., ¿era el Directorio el que controlaba y decidía qué era razonable, si hacer una campaña en determinado sentido en televisión o en radio? ¿O acaso la agencia directamente tenía autonomía para decidir eso junto con la gerencia correspondiente?

SEÑOR COYA.- El Directorio aprueba el plan general que viene del área técnica corporativa de Ancap exclusivamente. En eso no participa la agencia, ya que la planificación del plan anual es competencia y responsabilidad de la gerencia respectiva, en este caso, la de Relaciones Institucionales y Comunidad. Esa gerencia, obviamente, se nutre de aspectos que están relacionados con la parte técnica, especialmente de productos, del Área Comercial de Ancap, incluyendo el relacionamiento con las áreas vinculadas a través de Ducsa. Un buen plan para Ancap no debería omitir, desde el punto de vista teórico, el plan que Ducsa tiene pensado para su actividad. Entonces, el Directorio, desde el punto de vista de sus responsabilidades políticas lo que aprueba es un plan general que tiene incluido todo este tipo de cosas. Para poner un ejemplo, puedo decir que el plan que el Directorio aprobó en el año 2013 –yo no estaba pero seguramente fue así- incluía la inauguración de la planta de La Teja. Por su parte, el plan que aprobamos nosotros en el año 2014 incluía, por ejemplo, la inauguración de las plantas de Minas y Paysandú o el aniversario de Ancap en octubre para celebrarlo en Paysandú. Estoy hablando de cosas muy grandes y genéricas que tienen que ver con ese plan. A partir de la aprobación de ese plan, que incluye esas actividades, estas constituyen propuestas técnicas de las gerencias correspondientes, que vienen de la mano de contar con el asesoramiento de la agencia, porque para algo la tenemos. La agencia, en definitiva, sirve para ese tipo de cuestiones que están relacionadas con los aspectos de sugerencias técnicas que a Ancap, obviamente, le han venido muy bien.

SEÑOR DELGADO.- Agradezco el esfuerzo al Presidente y tal vez el problema es nuestro. El plan general está claro, incluso lo relacionado con la realización de determinado evento. Ahora bien, ¿quién controla si lo que se hizo fue razonable o estaba dentro de lo previsto y si el propio gasto fue razonable?

SEÑOR COYA.- Todo eso está relacionado con la gerencia correspondiente.

SEÑOR DELGADO.- Entonces entiendo que no pasan por el Directorio. Voy a dar un ejemplo de un hecho que fue público y a esta altura es famoso. Me refiero a una de las solicitudes de información vinculada con la factura Nº 7029. En realidad, se trata de una factura, según tengo entendido, de agosto de 2013. Antes que nada quiero confirmar si eso es así. Nos estamos refiriendo a la inauguración que hizo Ancap de la planta desulfurizadora –ya hablamos en su momento de los costos–, con la presencia de la Presidenta argentina. Según nuestros datos, esta inauguración costó cerca de $ 8:000.000. Mi pregunta es si eso pasó o no por el Directorio. Hay muchísimos más ejemplos, pero pregunto por este caso. Ese gasto, ¿pasó por el Directorio, o no? ¿Quién tomó la decisión de gastar?

Por otro lado, hay USD 600.000 asociados a una campaña de promoción postinauguración de la planta desulfurizadora. Según tengo entendido, las dos cosas vienen bajo la factura de la agencia La Diez Ministar S.A. Entonces, ¿esto está imputado en los 84 millones más IVA o no? Sobre todo, queremos entender el procedimiento. Más allá de la discusión de si estas cifras son altas o no –esa es otra discusión y no la vamos a tener acá con Ancap, pues cada uno hace su valoración–, queremos saber si estas decisiones pasaban o no por el Directorio.

SEÑOR COYA.- Quiero aclarar que tengo aquí en mi poder el detalle de la factura y de cada uno de los conceptos por los que se gastó en esa oportunidad. Repito que eso estaba aprobado por el Directorio en ese plan, es decir que estaba aprobada la inauguración de La Teja. El gasto en publicidad se hace específicamente a través de una licitación o, mejor dicho, se factura a través de una serie de servicios que se otorgan en este caso para la inauguración de La Teja. Eso lo tengo detallado acá y se lo entrego en este momento al Presidente para que lo pueda visualizar. Sinceramente no recuerdo si la fecha de la factura es de agosto. Quiero recordar algunos aspectos conceptuales para que todo el mundo entienda.

Esa inauguración, que versaba sobre la nueva inversión en la refinería de La Teja para tener productos nuevos en Ancap, también fue un encuentro binacional, pues concurrió la Presidenta, el Canciller y el Ministro de economía argentinos y el Presidente de YPF. En el detalle que he entregado aparece cuáles fueron las erogaciones, desde el punto de vista conceptual, que tenían que ver con los protocolos de seguridad, no solamente porque concurrían la Presidenta argentina y el Presidente de nuestro país, sino porque además el evento se hacía dentro de la refinería, por lo que vaya si había que tener cuidado con esas cosas. Además, por tratarse de una inauguración del estilo de un encuentro binacional, significó costos adicionales a los que se tendrían con una inauguración normal, es decir, sin los Presidentes de la República. Aclaro que esto no figura en el detalle que acabo de entregar, pero sí en las respuestas que hice a las tres preguntas que formulaba el Senador Bordaberry y que he contestado por escrito y que si no llegó en el día de ayer estará llegando en este momento.

SEÑOR DELGADO.- Quizás no termino de ser claro. Entiendo que puede estar dentro del plan general inaugurar la planta desulfurizadora. Pero, ¿quién evalúa si el costo de USD 360.000 del evento es razonable o no cuando viene la factura de la agencia de publicidad?

SEÑOR COYA.- La gerencia correspondiente. Ya he respondido a esa pregunta.

SEÑOR DELGADO.- ¿Eso pasó por el Directorio?

SEÑOR COYA.- Si usted me pregunta quién evalúa eso, yo le respondo que lo hace la gerencia correspondiente.

SEÑOR DELGADO.- ¿Pasa por el Directorio?

SEÑOR COYA.- No.

SEÑOR DELGADO.- Perfecto. Me imagino que en la misma situación están una serie de decisiones que toma Ancap, como poner un *stand* allá o hacer un evento en otro lado.

SEÑOR COYA.- Lo mismo ocurre cuando tenemos el *stand* del prado.

SEÑOR DELGADO.- No pasa por el Directorio.

SEÑOR COYA.- No. Tenemos un contrato con el prado para tres años de arrendamiento, y luego se ejecuta la actividad a través de la gerencia correspondiente que es la que controla los gastos.

SEÑOR DELGADO.- La gerencia controla a la agencia.

SEÑOR COYA.- Exactamente.

SEÑOR BORDABERRY.- Mis preguntas son un poco más sencillas. Haciendo referencia al mismo tema, quisiera saber cuál fue la gerencia y cuál es el nombre del Gerente.

SEÑOR COYA.- Se trata de la Gerencia de Relaciones Institucionales y Comunidad y el Gerente es el señor Pablo Bernengo.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Él es el que lo aprobó?

SEÑOR COYA.- Él es el que controla los gastos.

SEÑOR BORDABERRY.- Disculpe, pero tal vez debido a lo avanzado de la hora se nos van apagando las neuronas. Estamos trabajando desde la mañana.

Ustedes dicen que el Directorio todavía no aprobó el plan 2015. ¿No es así?

SEÑOR COYA.- Recuerde que el nuevo Directorio quedó instalado en junio de este año. Nosotros venimos trabajando para cambiar o establecer algunos criterios que coadyuven a la nueva composición de este Directorio y que nos ayuden a todos a mejorar en términos de publicidad, amén de tener restricciones –que todos conocemos– desde el punto de vista presupuestal, que también están contempladas en esos criterios.

SEÑOR BORDABERRY.- De acuerdo, pero estamos en setiembre. Lo planteo para comprender un poco mejor la situación. Repito, estamos en setiembre. ¿Qué plan aplicó hasta ahora?

SEÑOR COYA.- Comprendo lo que dice, señor Senador.

El único plan que hemos aplicado es el de la restricción. Hemos puesto el foco exclusivamente a los productos, en especial a los que están en competencia porque esa es la línea orientadora del Poder Ejecutivo. Ella se planteó en la reunión que compartí con los Presidentes de las otras empresas públicas y con el señor Presidente de la República.

Así pues, hoy venimos cumpliendo una función todavía no compartida en términos de criterio con todo el Directorio porque aún no hemos terminado de hacerlo, pero básicamente venimos cumpliendo con la proyección de esa reunión donde se planteó de manera muy clara la restricción que tenemos.

A su vez, desde el punto de vista personal, pero además como Presidente de Ancap, diría que este año, especialmente nosotros podemos dedicarnos a promover algunos temas que están relacionados con los productos en los que estamos en competencia.

SEÑOR BORDABERRY.- Lo planteo para ver cómo me imagino la aplicación de un plan, porque creo que es distinto en la práctica.

Yo estimaría que en estos momentos Ancap estará empezando el estudio de los productos que promoverá el próximo año. Además, va a aprobar un plan, un presupuesto de publicidad para el año que viene; tendrá un plan de negocios para saber si va a vender más lubricantes, más nafta o qué otro producto. Uno se imagina que durante el año se aprueba el plan de ese año en base a restricciones.

SEÑOR COYA.- Está bien.

SEÑOR BORDABERRY.- Disculpe mi falta de comprensión de lo que se hace, pero cuando se dice «estamos para aprobar el plan 2015» y estamos en setiembre, me cuesta entender qué hizo en enero porque si no lo aprobó todavía, ¿cómo lo gastó? Esa es la parte que no comprendo.

SEÑOR COYA.- Está claro que a esta altura, cuando hablo del plan, me refiero exclusivamente a lo que queda del año. Sin duda que para hacerlo necesitamos tenerlo a principio de año. Eso está claro.

Quiero corregirlo porque ahora en el último trimestre de este año seguramente necesitemos hacer alguna publicidad referida a algunos de los productos, en especial a los que puedan producirse en esta época del año. Eso no quiere decir que al fin del día lo más correcto sea aprobar el plan en el momento que corresponde. Eso está clarísimo. Pero la verdad es que este año ha sido bastante diferente al resto.

En cuanto a la publicidad, hemos hecho poco y nada. Si los señores Senadores observan, Ancap aparece en los lugares donde todavía tiene vigentes los contratos que se firmaron hace mucho tiempo. Me estoy refiriendo a Ancap corporativo y no a Ancap como producto. Hay publicidad, por ejemplo, en el Estadio Centenario y en el Parque Central. Ese es un ejemplo de cosas que vienen desde hace tiempo.

Es obvio que el plan que podríamos ejecutar ahora sería simplemente el de los últimos tres meses. De eso no cabe duda.

Lo que me parece importante destacar es que este nuevo Directorio está trabajando para establecer nuevos criterios, que no solo tienen que ver con la publicidad sino conceptualmente con lo que son las inversiones en estos temas, incluyendo las donaciones, que es otro tema respecto al cual queremos cambiar los criterios de realización.

SEÑOR BORDABERRY.- Lo relativo a las donaciones lo mencionó anteriormente y la verdad es que me parece una muy buena noticia que estén trabajando en eso. Pienso que otros entes deberían imitarlos.

A fin de entender un poco mejor, quiero decir lo siguiente. Supongo que una empresa que tiene productos para vender o una imagen para promover, como puede ser el caso de Ancap –que tendrá en cuenta el prestigio de la marca, o tal vez quiera salir a vender el producto–, tiene una agencia contratada que le cobra y le presenta un plan de medios que persigue determinados objetivos. Supongo que esos objetivos estarán determinados en base a un estudio del mercado. Por ejemplo, se pretende ganar espacio en la venta de tal producto, porque se está vendiendo diez y se quiere vender veinte; por eso se hará una inversión en publicidad y este es el resultado esperado. Para lograr eso se hace un estudio del público objetivo, de aquel al que quiero alcanzar, y del tipo de medio que utilizaré para ello. Algunos escucharán la radio, otros verán televisión, para otros se utilizará otro sistema, etcétera. Ahora bien, cuando hay un producto que se quiere difundir, ¿la gerencia presenta esos estudios y dice, por ejemplo, que resulta más conveniente publicitar el producto en la radio Cerro Chato que en la radio Carlos Reyles, porque a aquella la escucha más gente, es decir, más clientes potenciales? ¿Hay un estudio? Estuve en el Ministerio de Turismo y lo hacíamos así, por más que no hay obligación legal. Se preguntaba, por ejemplo, cuál es el público que se quiere alcanzar, cuánto más se quiere vender, cuáles son los medios que llegan y por qué se opta por ellos. Después pasamos raya y cuando termina la campaña evaluamos cuánto más se vendió; de esa forma, sabemos si la campaña fue buena.

¿Se hace todo eso? ¿Se mide? ¿Existe? ¿Podemos tener acceso a ello? Ese es el gran tema y es por el camino que se va; por eso me gustaría saberlo.

SEÑOR COYA.- Sí, señor Senador. Esas evaluaciones se hacen, además –como bien decía el señor Senador–, respecto de los medios de comunicación que se van a utilizar, en función del efecto que uno espera que pueda producir. Obviamente, cuando es corporativo, el efecto se relaciona con el prestigio de la marca o se busca mantener una cierta imagen en el concepto más *marketinero* que

tiene la gente, pero nosotros lo relacionamos mucho más con los productos porque, evidentemente, para poder vender más uno hace referencia a ellos.

Reitero que esos análisis se hacen y los vamos a enviar. Además, creo que la agencia ayuda mucho, desde el punto de vista de los asesoramientos, para saber cuáles son las mejores condiciones para llevar adelante el plan, ya sea en radio, en televisión o en el medio que sea. Eso se hace y, efectivamente, también tenemos la posibilidad de hacer una evaluación.

Asimismo, quiero ser claro y agregar algo que creo que no hemos hecho bien y deberíamos corregir. Como Directores, nos llegan muchísimas propuestas, al igual que les llega a la gente de relaciones institucionales o del departamento comercial, a fin de promover algún espacio en la radio, en la televisión o en donde sea. Especialmente, nos llegan notas para hacernos ofertas a ese respecto, lo que delegamos en la propia gerencia para que aconseje si en realidad ese tipo de cuestiones está dentro de la línea o la orientación estratégica como para hacerlas en radio, por ejemplo, del interior, sobre todo las que están vinculadas a Ancap porque se trata de una zona donde se vende algún producto, o si por el contrario se hacen corporativamente en Montevideo, por los medios que mejor nos puedan ayudar a vender.

Quiero aclarar esto porque, en realidad, lo normal y lo correcto es que el área técnica haga su planteo para ver la utilización de los medios, teniendo en cuenta cuánto vamos a utilizar la radio, cuánto se usará la televisión y en qué. Por suerte, en este nuevo Directorio hemos fijado algunos criterios –y queremos seguir haciéndolo– que nos ayudan a que estos ofrecimientos de radios y medios del interior no se canalicen a través de los Directores, aunque es bastante normal que suceda.

SEÑOR BORDABERRY.- No debería suceder.

SEÑOR COYA.- No debería, pero muchas veces las notas vienen dirigidas a la Presidencia como propuestas o como ofertas de promoción en algún programa específico, o porque están vinculadas al automovilismo, etcétera. Estas son cuestiones que estamos ordenando y que no deberían llegar.

SEÑOR BORDABERRY.- He visto publicidades de Ancap que no he entendido.

Recuerdo que hace cinco años, en la época electoral, había una publicidad de ALUR con girasoles que crecían en la ruta, nos contaba a todos que producía energía eléctrica. Entonces, yo decía: «El único que compra energía eléctrica en Uruguay es la UTE, y Ancap hace publicidad de que vende energía cuando, en realidad, la tiene toda vendida porque ya tenía un contrato» Después, el año pasado, hizo ese aviso de alguien que caminaba y terminaba diciendo: «El Uruguay que queremos». ¡Qué me tiene que decir a mí Ancap: «El Uruguay que queremos» y copar todas las tandas televisivas, que cuestan una fortuna, en la época electoral! Disculpen mi franqueza –ya está claro que la tengo–, pero realmente no sé cuál era el objetivo que se perseguía y si se midió.

En este sentido, puedo citar algunos casos más como. Por ejemplo, uno va al cine y se encuentra con un aviso de la UTE que dice que está promoviendo la energía eólica. Y uno se pregunta por qué se publicita eso en el cine. ¿Qué me están vendiendo? ¿Cuál es el resultado que esperaba ALUR con el aviso de los girasoles que crecían en la ruta? ¿Cuál es el propósito de Ancap con la persona que terminaba frente al Teatro Solís diciendo: «El Uruguay que queremos»? Ya adelanto que cuando lleguemos a esa parte voy a llamar al Presidente y al Gerente de Ancap para que me expliquen qué buscaban con esa propaganda, cuánto gastaron y cuál fue el resultado que obtuvieron.

Y una cosa más: estos avisos los hizo el gobierno del Frente Amplio, pero también los de los otros partidos; no estoy diciendo que nosotros seamos la Madre Teresa. ¡Esto está mal! Me parece que está mal.

SEÑOR COYA.- Creo que dentro de las evaluaciones que el señor Senador solicitaba, también deberíamos remitir una sobre ese tipo de conceptos que deben estar mucho más relacionados con otras cosas y no con la venta de productos.

SEÑOR DELGADO.- Quiero seguir aclarando el panorama, más allá de que el Presidente de Ancap ocupa este cargo desde octubre del año 2013 y quizás muchas de las cosas sucedieron antes de su designación y después se tomaron otros criterios.

El Presidente de Ancap dijo que iba a confirmar la cifra de USD 10:700.000 que yo manejaba vinculada al rubro publicidad en los balances 2013-2014. Quiero aclarar, para ser honesto, que es del Grupo Ancap y no solo la empresa Ancap, por lo que también está incluido ALUR.

SEÑOR COYA.- Si hace referencia al corporativo, seguramente sí.

SEÑOR DELGADO.- Según mis cuentas, son USD 10:700.000, cifra que sube mucho en 2013 y 2014 con respecto a los años anteriores, donde ya se había implementado este sistema dual a través de la agencia de publicidad.

Quiero saber si de estos casi $ 90:000.000 de la agencia de publicidad por año, según se desprende de la licitación, hasta llegar a los USD 10:700.000 del grupo corporativo, el resto responde solo a donaciones o patrocinios que decidía el Directorio, ¿o tampoco decidía sobre el resto el Directorio? ¿Por qué pregunto esto? Para ser más específico. Puse el ejemplo de la inauguración de la desulfurizadora porque en realidad no fue un gasto imputado directamente al Directorio, sino a la agencia de publicidad; la factura es de la agencia de publicidad. Voy a ser franco: me llamó mucho la atención que fuera la agencia de publicidad. Mañana, la Trotancap o alguna decisión similar, ¿también se hacen vía agencia de publicidad?

Para ser más específico, me gustaría saber cuándo la promoción se hace en forma directa por parte de Ancap y cuándo por medio de la agencia de publicidad. Está claro que Ancap toma una decisión global –a través de un plan de medios– y luego la vía de ejecución y la razonabilidad del cumplimiento las controla la gerencia; no pasan por el Directorio. Personalmente, me resulta difícil entender cómo uno puede no controlar una cifra de esta magnitud, pero no estoy haciendo un juicio de valor. No quiero polemizar y sí quedarme con lo que dije anteriormente; no voy a dar opiniones personales y simplemente voy a preguntar.

Por ejemplo, la decisión de contratar los medios de comunicación masivos, ¿estaba imputada en el presupuesto según el ítem de la licitación o también se hacía directamente vía Ancap? Me refiero a los USD 10:700.000 menos el gasto anual de agencia de publicidad, donde –según dijo el doctor– hay un ítem que es «Contratación de medios de comunicación». Me parece importante aclarar este punto. ¿Cuándo se actúa vía agencia y cuándo directamente? Me podrán decir que no se hace directamente y que toda la diferencia tiene que ver con patrocinios o donaciones que vota el Directorio cada vez que se toma la decisión de patrocinar o hacer propaganda de algún tipo, pero todo lo que es publicitario en el sentido estricto de la palabra –y no amplio, como rubro en el balance– se hace vía agencia de publicidad. Esa es la pregunta.

Otra consulta es si había un umbral de gasto, es decir si hasta cierto monto lo decidía la gerencia con la agencia y, a partir de esa cifra, el Directorio.

Pido disculpas si mi intervención resultó entreverada.

SEÑOR COYA.- Quizás yo lo entrevere más aún, pero espero que no.

Obviamente, en el presupuesto –que es el control principal desde el punto de vista de la actuación del Directorio–, está adjudicado en los términos que manejó el señor Senador: se destinan $ 80:000.000, y no $ 90:000.000 –aunque no importa– para la contratación de la agencia. Normalmente, la contratación con los medios se hace a través de la agencia; eso es así.

En cuanto a las donaciones estoy absolutamente seguro de que todas y cada una de ellas las aprueba el Directorio. Es más: no solo las aprueba el Directorio sino que, como requisito, tenemos

un plazo para informar a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto sobre ellas. Obviamente, el resto de las decisiones también se toman en el Directorio.

Es cuanto quería decir.

SEÑOR DELGADO.- Me quedaron más dudas que antes en el tema de la publicidad, más aun viendo las cifras.

SEÑOR BORDABERRY.- Estoy mirando la factura 7029, de 30 de agosto, de La Diez, por 8.144 más IVA a nombre de Ancap, lo que da un total de 9.936. Por su parte, sin mirar en detalle el presupuesto de la empresa Latin, observo que el número final es de 8.144 y dice: «más honorarios de agencia e IVA». Aquí hay un problema muy grande porque si Latin prestó el servicio a La Diez tendría que haberle facturado el IVA y haber agregado, como dice, sus honorarios de agencia e IVA. Pero Latin no cobró el IVA a La Diez y sus honorarios de agencia así que como funcionarios públicos nosotros tenemos que mandar esto ya mismo a la DGI. Parece que Latin cobró 8.144, no facturó ni entregó el IVA y, por ende, evadió. Esto lo estamos constatando en este momento. Una vez que termine esta sesión creo que tenemos el deber de mandarle a la DGI la versión taquigráfica y estas fotocopias, diciéndole que los señores de Latin percibieron 8.144, y no facturaron el IVA porque la que lo hizo fue la agencia La Diez.

SEÑOR COYA.- En primer lugar quiero aclarar que lo que está leyendo el señor Senador Bordaberry sobre Latin no es una factura.

SEÑOR BORDABERRY.- Es un presupuesto.

SEÑOR COYA.- Efectivamente, ese presupuesto dice que se deberán pagar USD 8:144.451 más el IVA. El señor Senador Bordaberry está viendo la factura, a la que hay que agregarle el IVA. Esto es un presupuesto y no una factura.

SEÑOR MIERES.- Lo que dice al final es como que ya hubiera ocurrido: «Esperamos que dicho evento resultara de su agrado», entonces no es un presupuesto, sino un estado final de gastos que incluye hasta el ramo de la Presidenta.

SEÑOR COYA.- Deberá coincidir conmigo en que no es una factura.

SEÑOR MIERES.- No, pero es una descripción de gastos que deberían haber sido facturados por la empresa que los proporcionó. Y si no, ¿quién cobró? ¿Cobró La Diez? ¿Y el IVA de la empresa que proporciona el servicio dónde está?

SEÑOR COYA.- Obviamente, lo que hace La Diez es contratar el servicio que esta gente prestó. Dentro de los contratos, la descripción detallada de cada una de las cosas y los valores genéricos –aunque no para cada uno de los ítems– que hicieron, está acá.

SEÑOR PRESIDENTE.- Podemos continuar y a la vez pedirle aclaraciones a las empresas para ver si hay o no hay facturas.

SEÑOR COYA.- Por supuesto.

SEÑOR BORDABERRY.- Como funcionarios públicos todos tenemos una responsabilidad.

SEÑOR DELGADO.- Quiero dejar constancia de que la última respuesta del Presidente Coya me dejó más confundido. No termina de aclarar cuál era el procedimiento de imputación de determinados gastos de publicidad y, sobre todo, la decisión de los mismos. Por ejemplo, en la fiesta de inauguración de la desulfurizadora La Diez actuó como intermediaria. ¿Hubo otros gastos adicionales? Se designó a varios funcionarios de Ancap para la comunicación corporativa o a la gerencia a la que hacía

referencia, pero por qué no se hizo un llamado general a las empresas organizadoras de eventos. ¿Cuál es el sentido de hacerlo a través de una agencia de publicidad, con la factura en el medio y los honorarios? Seguramente es un tema de decisión que hablaremos con el Gerente del área correspondiente porque, en definitiva, la instrumentación de todos estos gastos le corresponde a ese jerarca y no se le puede imputar al Directorio porque este tipo de gastos no pasaba por allí. Simplemente, dejo constancia que las respuestas a estas preguntas nos generan muchas dudas y que el Presidente no fue claro en cuanto al procedimiento por lo que, obviamente, en las próximas instancias con los Gerentes de áreas podremos ser más específicos en cuanto a la imputación de los gastos. Nos interesa conocer los procesos de decisión, cuál es la vía comunicacional para hacer determinadas cosas y, sobre todo, lo relativo al control. Veremos si esto es razonable o no, sobre todo si le agregamos una campaña de USD 600.000. Quizás uno lo ve desde afuera de Ancap y lo cierto es que allí se manejan cifras muy grandes que a uno lo desbordan pero, de todos modos, nos parece que son montos muy importantes como para que queden en manos de Gerentes.

SEÑOR MIERES.- Prefiero ir haciendo mis preguntas para no tener que volver luego a los mismos temas. Con respecto al tema de la contratación de la agencia de publicidad, voy a volver a un punto que fue informado en la primera comparecencia, que tiene que ver con el proceso licitatorio de la agencia de publicidad. En su momento, se dijo que había habido cuestionamientos y que prácticamente todos los demás competidores de las otras agencias habían presentado recursos. Incluso, parece que Audap planteó un cuestionamiento y que el Tribunal de Cuentas. El problema se concentró en que esta empresa que resultó ganadora, había incluido méritos en su currículum institucional que no correspondían porque eran de épocas anteriores a su creación, es decir, trabajos realizados para otras empresas, cuando La Diez como tal todavía no existía. Quizás algunos de sus integrantes habían hecho estos trabajos pero dependiendo de otra agencia de publicidad. Se dijo que habida cuenta de que eso era verdad y que se había constatado, se le había quitado algún punto a esta agencia pero de todos modos se le había asignado la cuenta.

Quisiera saber si el hecho de mentir en los antecedentes no es causa de descalificación. Lo cierto es que esta empresa se presentó a una licitación, mintió expresamente sobre sus antecedentes y lo único que se hizo fue descontar esos méritos que no existían, dándola como ganadora porque el puntaje así lo determinaba. No tengo el pliego licitatorio porque todavía no ha llegado, pero me pregunto si en él no estaba prevista la causal de descalificación de una empresa por engañar a quien está solicitando las ofertas.

SEÑOR COYA.- Voy a ceder el uso de la palabra al doctor Bianchi, no sin antes responder en términos generales que, obviamente, no debería haber ningún engaño de ninguna naturaleza.

SEÑOR MIERES.- Pero lo hubo y está constatado.

SEÑOR BIANCHI.- En la pregunta que hace el señor Senador Mieres hay que tener en cuenta dos aspectos. Uno tiene que ver con el pliego y de acuerdo a lo que establecía en su momento, la falta o no de declaración de antecedentes no era un requisito de admisibilidad. Por lo tanto, los antecedentes se valoran pero su ausencia no significa causa de rechazo. El otro aspecto es que, efectivamente, la oferta incluyó antecedentes que no correspondía tomar en cuenta porque eran actuaciones de parte del personal de esta empresa en otras. Por lo menos, en las actuaciones administrativas no hay evidencia de que esto hubiera sido intencional, es decir, que el elemento subjetivo en el oferente haya sido engañar a la Administración. En función de eso, consideramos que fue un error y no descalificamos la oferta. Obviamente, las agencias de publicidad que perdieron –que fueron las que impugnaron– como parte de su defensa le atribuyeron a la otra empresa –si mal no recuerdo, estoy haciendo memoria del expediente– la intención de engañar, pero no existe evidencia de que fuera más que un error. Habría que chequear el expediente porque no recuerdo de memoria una licitación de hace cinco años. Creo que hubo un descargo de la propia empresa La Diez diciendo que había sido una confusión, un error o algo por el estilo. Uno lo puede creer o no, pero desde el punto de vista administrativo, en donde tenemos que actuar con evidencia certera, sin tener pruebas fehacientes de que se haya tenido una intención clara de engañar, no podemos descalificarla. Si hubiera tenido intención de engañar, el Tribunal de Cuentas nos hubiera instado a rechazar la oferta y hasta podríamos haber efectuado una denuncia penal, y no la hicimos. Cuando el Tribunal de Cuentas observa el gasto, si hubiera creído que había una intención expresa de engañar, debió haber hecho la denuncia correspondiente. Esta es una suposición. Me parece que todos los que vimos el expediente –

el servicio jurídico de Ancap sin duda, hago la presunción con respecto al Tribunal de Cuentas–, entendimos que había sido un error y por eso no consideramos descalificarla. El Tribunal de Cuentas sí consideró que había que descalificarla, pero no recuerdo que haya sido porque le haya atribuido intencionalidad a la oferta.

SEÑOR MIERES.- Si no entendí mal, el señor Bianchi está diciendo que el Tribunal de Cuentas entendió que la agencia debió haber sido descalificada porque, más allá de la intención, el hecho objetivo es que se incorporaron elementos falsos en la determinación de sus antecedentes. Y, a pesar de eso, Ancap decidió mantener el fallo favorable. ¿Es así?

SEÑOR BIANCHI.- Es así. Nuestra discrepancia está en que el Tribunal de Cuentas entendió que era un requisito de admisibilidad y por lo tanto había que rechazar la oferta y nosotros no lo entendimos así. Incluso el Tribunal de Cuentas hizo observaciones por tres motivos más.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hacemos un breve cuarto intermedio.

(Así se hace).

SEÑOR DELGADO.- No quiero volver sobre lo anterior, pero con respecto a los otros temas que presentamos, como ser algunos gastos, por ejemplo, los de la Trotancap –que es una resolución general de Directorio de participar de ella–, nos gustaría saber cuánto se gasta por año y, particularmente, el detalle de algunos años que se incrementaron por encima de lo previsto. Por ejemplo, en el año 2013 el costo alcanzó los USD 170.000. Nos gustaría conocer todo ese tipo de control de gastos como lo que sucedía en las ferias, si pasaban o los controlaba la gerencia. Estamos de acuerdo, entonces, que eso lo controlaba la gerencia.

SEÑOR BORDABERRY.- Esto puede haber sido un pago por cuenta de terceros –estoy hablando de la factura de La Diez– y al tener estas características, no se tendría que facturar el IVA, siempre que todos los pagos estén debidamente documentados. Este no es un documento suficiente como para que no se pague el IVA. Ancap debe tener –con seguridad, en sus archivos o, quizás, en su departamento contable, para habilitar esta factura–, todos estos comprobantes debidamente documentados, es decir, lo que se pagó por la carpa, la tarima, el ramo de flores para la presidenta, el caminero, etcétera. Si no lo tiene, debería haber cobrado IVA, como lo establece el artículo 105 del Decreto Nº 220 de 1998. Por esta razón, el complemento de esta documentación que nos tienen que entregar Ancap, son los comprobantes de cada uno de esos pagos. Si los tienen sería bueno que los envíe, porque si no Latin design & events tendría que haber facturado el IVA que no está facturado en esto. Le pediría al Directorio de Ancap que lo vean y si no lo tienen vamos a tener que hacer la comunicación a la DGI.

SEÑOR COYA.-Vamos a cumplir con ese requerimiento y voy a contestar que sí al señor Senador Delgado sobre quién controlaba los gastos.

SEÑOR DELGADO.- Para que quede constancia en la versión taquigráfica de la pregunta que hacíamos al Presidente Coya, aclaro que contestó afirmativamente que era la gerencia la que instrumentaba y ejecutaba todos estos gastos.

Vamos a pasar al capítulo de Pluna, que nos parece un tema muy importante. En este caso, obviamente, hay diferentes actuaciones ya pero, primero, vamos a lo más grande y después, quizás, al detalle.

¿Cuánto fue, exactamente, el importe no cobrado por Ancap a Pluna? ¿Cómo fue el proceso de investigación interna del caso? ¿A quién se sancionó y cómo se determinaron las responsabilidades? Creo que estas tres preguntas son lo primero y después vamos a profundizar en algunas que tienen un abordaje, quizás, más general.

SEÑOR COYA.- Nosotros ya dimos alguna respuesta en ese sentido pero igual pediría al doctor Bianchi que reiterara nuevamente la versión sobre el caso Pluna, especialmente por las preguntas,

además, de procedimiento interno en Ancap, sancionatorio o de sumario, que fue lo que se hizo.

SEÑOR BIANCHI.- Eran aproximadamente USD 30:000.000, en aquel momento. Si encuentro el papel lo digo en pesos que es, además, el monto que tenemos registrado en el concurso.

SEÑOR COYA.- Aclaro que estos datos ya están porque tengo una lista de la información que ya hemos enviado; me parece que ya debe estar esa información.

SEÑOR BIANCHI.- Ya encontré el dato. El monto que tenemos verificado en el concurso –que son los cheques sin fondo y quizás alguna cosa más– es de $ 613:593.667,9. En aquel momento equivalía, aproximadamente –o dicho en números redondos– a USD 30:000.000.

Respecto a la investigación administrativa, puedo decir que esta se decreta por resolución de Directorio Nº 623/5/2012, de 24 de mayo de 2012, realizada por la Gerencia de Controles que, entre otras reparticiones, tiene una vinculada a los sumarios y que se encarga, precisamente, de hacer sumarios e investigaciones administrativas. Esto se hace de acuerdo a un reglamento interno que ya tiene muchos años, que establece la forma de procedimiento y que es bastante parecido –aunque no igual– a lo que disponen las normas del decreto Nº 500 de 1991 de la Administración central.

SEÑOR DELGADO.- Antes de seguir con ese punto, quisiera preguntarle sobre algunos datos previos a la situación de incumplimiento de Pluna, en la que obviamente los pagos de los cheques que eran a 30 días, se habilitó que fueran diferidos hasta 180 días, lo que generó una deuda con Ancap que resultó ser incobrable, y que hoy se encuentra en proceso judicial. Pero, previamente, hubo algunos incumplimientos de Pluna que motivaron un convenio de pago. ¿Eso es así? Y si hubo incumplimientos anteriores que motivaron que se hiciera un convenio: ¿quién lo firmó por parte de Ancap?

SEÑOR BIANCHI.- Es verdad que hubo incumplimientos anteriores y que se firmó un convenio. En este momento no recuerdo –está en la documentación que hemos remitido–, pero supongo que como es habitual lo debe haber firmado el Presidente cada vez que se hizo un convenio.

SEÑOR DELGADO.- ¿Recuerda el año?

SEÑOR COYA.- La fecha no la tenemos acá, pero está en el acuerdo de repago y en la adenda del acuerdo de repago.

SEÑOR DELGADO.- Perfecto. Pero según tengo entendido ocurrió un año antes.

SEÑOR BIANCHI.- Tal vez un poco más de un año.

SEÑOR DELGADO.- Estamos hablando de una situación muy particular de la que ya había habido un antecedente. Varios recordarán que Metzen y Sena debido a sus incumplimientos generó una deuda con Ancap. Ustedes podrán corregirme, pero Pluna sería uno de los principales clientes privados de Ancap. No sé cuál era el monto de combustible que Ancap le vendía a Pluna en la época en que estaba funcionando, por eso me interesa saber de qué tipo de cliente estamos hablando. No se trataba de un cliente menor, y por eso me parece importante encuadrarlo en la situación.

SEÑOR COYA.- El negocio genérico de la venta de combustibles en los aeropuertos para la aviación, en general, es muy pequeño. Ancap tenía un buen porcentaje de los clientes del aeropuerto que incluía a Iberia que era un buen cliente, tal vez no por la cantidad de aviones, sino por el consumo de combustible, porque tenía aviones importantes. No recuerdo la cifra, pero no tengo dudas que Pluna debería ser uno de los principales clientes en términos relativos del negocio de la venta de combustible para la aviación, que es un negocio pequeño.

SEÑOR DELGADO.- ¿Qué significa pequeño en este caso?

SEÑOR COYA.- Es un negocio de pocos millones dólares en términos de facturación anual. Si el señor Senador está de acuerdo podemos enviarle por escrito la información que es mucho mejor que mi memoria.

SEÑOR DELGADO.- De acuerdo, porque quizás lo que es poco para Ancap es mucho para cada uno de nosotros.

¿Adónde quiero llegar con esto? Acá hubo una situación de un cliente que cesó los pagos, que entró en un proceso judicial y que, además, tenía antecedentes de no pagarle a Ancap, la empresa proveedora de combustibles. Esto habilitó a que el Presidente de Ancap hiciera un convenio con una fórmula de pago. La verdad que cuesta conocer el procedimiento de la gestión de cobro y cómo en ese lapso de 180 días no hubo ninguna alarma. Quizá sea porque uno no está metido en la empresa, pero no estamos hablando de un cliente menor; estamos hablando de una deuda de USD 30:000.000. Además, se inició un procedimiento administrativo, con sanciones, con suspensiones y en este caso, con actuaciones judiciales. Hemos leído –y se ha hecho público– que la contadora Giraldez ha argumentado, tanto en el proceso interno como ante la Justicia, que entendía que no era justo que la sanción terminara en ella y no hubiera otro tipo de sanciones a todo el personal superior. ¿Hubo forma de detectarlo? Usted era, particularmente, el Gerente inmediato superior a la contadora Giraldez. ¿No había forma de detectarlo? En la gestión de cobro a clientes, sobre todo a clientes que venían con antecedentes muy complicados, ¿no había forma de detectarlo previamente? Hay que tener en cuenta que se llegó a generar una deuda de USD 30:000.000.

SEÑOR COYA.- Si usted repasa el sumario interno de Ancap, que está en la Justicia, como bien usted decía, señor Senador, seguramente va a verificar que por lo menos una o dos de las funcionarias –no lo recuerdo bien– estuvieron en conocimiento del proceso y no fueron comunicadas ni siquiera la Gerente correspondiente ni su jefa. Por lo tanto, en realidad hubo un conocimiento de algunas de las personas involucradas en el proceso de control de la cobranza, en este caso para Pluna, que obviamente no fue transmitido en tiempo y forma para tomar las medidas correspondientes. En este sentido me remito al sumario, porque fui parte de la investigación, estuve dentro de eso y no quiero hacer una defensa a título personal. Simplemente estoy, como todos los funcionarios de Ancap, dentro de los procesos formales para que al final se resuelva sobre esos asuntos, fui parte de eso, está en la Justicia y es todo lo que puedo decir.

Desde el punto de vista de los procedimientos acerca del control, evidentemente hubo una cierta negligencia de parte de la gente que supo, que conoció el tema y que no transmitió la información en tiempo y forma.

Para seguir aclarando, mi percepción del tema o mi contacto directo con el tema fue seguramente pocos días antes de que se decretara, a partir del Directorio y de la información que yo brindé al Directorio, la investigación administrativa.

SEÑOR DELGADO.- Usted dijo el otro día en la sesión que cuando se enteró, lo comunicó al Directorio. ¿Eso es correcto?

SEÑOR COYA.- Sí.

SEÑOR DELGADO.- ¿Y usted personalmente, como Gerente responsable del área, propuso alguna sanción?

SEÑOR COYA.- Sí, pero el Directorio no aceptó eso y propuso una cuestión más amplia, como la investigación administrativa.

SEÑOR DELGADO.- ¿Usted propuso una sanción a alguno de los funcionarios involucrados? ¿Qué tipo de sanción propuso?

SEÑOR COYA.- Nosotros tenemos un reglamento de sanciones que implica, según el grado de conocimiento que se tenga en ese momento, la posición del Gerente para poder proponer. Obviamente mi conocimiento de la situación era muy exiguo a ese entonces para poder promover alguna cosa distinta. Pero al fin y al cabo el Directorio tomó la decisión de la investigación, donde yo estuve involucrado y fui parte de la misma.

SEÑOR DELGADO.- A partir de ahí se tomaron algunas medidas, me imagino, vinculadas al control sobre los clientes, sobre la parte de gestión de cobros. ¿Es así? Si es así, ¿cuáles fueron?

SEÑOR COYA.- Sí, obviamente, ante estos eventos hubo cambio de las personas que estaban en esos lugares para otros lugares, hubo incorporación de algunos funcionarios al área para poder mejorar la gestión y hubo sendas reuniones para establecer orientaciones claras sobre los controles que no se estaban haciendo. Básicamente fueron esas cosas e incluso se trabajó a partir de ese momento y se está trabajando –y creo que ya hay definiciones hace tiempo– sobre el control del riesgo que significa el crédito, en términos genéricos, no por Pluna, obviamente.

SEÑOR DELGADO.- Si hubieran existido esas medidas, seguramente se hubiera detectado con antelación.

SEÑOR COYA.- Todo es relativo; creo que, incluso, un procedimiento de esta naturaleza podría estar encastrado como procedimiento de control en el propio funcionario que es el cajero que recibe el cheque. Pero, obviamente, las circunstancias no fueron esas; me refiero a que el conocimiento de las personas que sabían de esta situación y no la denunciaron fue el problema principal.

SEÑOR DELGADO.- Quisiera saber si existen otros casos relevantes, parecidos a este, en Ancap o subsidiarias.

SEÑOR COYA.- No tengo conocimiento.

SEÑOR DELGADO.- No estoy hablando de este monto, pero quisiera saber si hubo algunas situaciones de incobrabilidad.

SEÑOR COYA.- Situaciones de incobrabilidad existen siempre, todos los años; en todos y cada uno de los balances se encuentra el rubro de incobrabilidad que se da por distintas razones y sin duda el señor Senador lo podrá corroborar con la información que tiene. En este caso, se puede mencionar algún caso como el que le sucedió a Ducsa, que creo fue parte de las preguntas. Hubo una empresa que quebró a nivel internacional y fue necesario intervenir para quedarse con el servicio del barco que provee de combustible a las pasteras.

SEÑOR DELGADO.- Tenemos otras preguntas, más allá de las vinculadas al tema Pluna, que no es menor y tiene un proceso judicial en curso.

Con respecto a otro de los capítulos que había planteado, relativo al ingreso de personal, quisiera hacer algunas preguntas. El contador Arbildi justificó el ingreso de 628 funcionarios, entre otras cosas por nuevas actividades. Muchos de ellos ingresaron debido a que algunas actividades tercerizadas fueron incorporadas a la plantilla de Ancap. Si son correctas estas cifras que manejamos, quisiera confirmarlo. En el 2005 había 2.169 funcionarios y a fines de 2014 la cantidad era de 2.929, o sea 760 más; al respecto hay una nota de balance. Obviamente, no estamos hablando de 628 sino de 760. Me gustaría que se profundizara en esa información. Queremos recordar que todos estos números surgen del balance en cumplimiento de la Ley Nº 17.040 que pide informar de todos los funcionarios, sin importar el tipo de vinculación o contratación con el Estado.

Queríamos preguntar también sobre uno de los temas que ha hecho público la Federación de Funcionarios de Ancap, concretamente, sobre algunos concursos. La denuncia es de los funcionarios y así lo transcribo del documento original. Se denunció que hubo algunos concursos con hechos extraños, por ejemplo, sobre un muy alto número de test psicolaborales perdidos, incluso,

cuestionando a la propia consultora que los realizó. Al respecto, recibí comunicación sobre una denuncia que había por parte del gremio. Me interesaría que se me aportaran comentarios sobre el concurso, si resultan razonables los test rechazados, así como que se dijera si existe alguna preocupación al respecto en el Directorio actual. También quisiera saber si la consultora que realizó el concurso habitualmente trabaja para Ancap o si se contrata una diferente para cada concurso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero señalar que hay algunas preguntas que ya fueron formuladas por el señor Senador Delgado cuando se hizo presente el Directorio de Ancap. Específicamente la relativa al número de funcionarios ya fue contestada y hay constancia de ello en la versión taquigráfica. Solamente quiero señalar que algunas de esas preguntas ya fueron respondidas por el Directorio de Ancap, aunque otras claramente son preguntas nuevas.

SEÑOR DELGADO.- Con todo respeto, aclaro que hice hincapié, no en las cifras generales sino en la diferencia entre las que mencionaron en la primera vez que comparecieron y las que tenemos nosotros de acuerdo con el balance.

SEÑOR COYA.- Quisiera responder en términos de la opinión que me pide el Senador Delgado del Directorio actual sobre estos procedimientos. En Ancap por suerte hemos superado la vieja etapa de las calificaciones puntuales de los funcionarios a través del régimen de calificación del jefe y hemos pasado, en una evolución muy positiva desde el punto de vista cualitativo, a generar una calificación de las personas a través de las competencias que cada uno de nosotros dispone para el cargo en particular y para lo que es lo más corporativo desde el punto de vista general de la empresa. En ese sentido, uno de los aspectos que se ha involucrado muy fuertemente para la medición de esas competencias tiene que ver con lo que el Senador relataba sobre algunos procesos llamativos –entendí que el sindicato arrimó esta información– en cuanto a los resultados obtenidos. Voy a hacer el comentario sobre la opinión que tuvimos en el Directorio y sobre los servicios de asesoramiento y apoyo que solicitamos. Luego quisiera pasarle la palabra al economista Arbildi para que aclare algún tema de los números y se refiera específicamente –si se quiere profundizar– al tema del análisis, sabiendo que hay cuestiones que obviamente son confidenciales porque se trata de psicotécnicos y análisis de ese tipo, hechos por gente nuestra y por gente contratada para ello. En el Directorio nos llamaron la atención los resultados, por lo que consultamos a la gerencia de recursos humanos para conocer de primera mano cómo había sido el proceso al que se refiere el Senador Delgado y por qué habían quedado al final tan pocas personas que aprobaron. Esas consultas se hicieron y el Directorio recibió de primera mano del área las respuestas correspondientes. Todos estos temas suelen tener un grado de subjetividad o sentido común para nosotros, que obviamente no es igual al sentido profesional que tienen estos psicólogos que actúan directamente con las personas. Al Directorio sí le llamó la atención el resultado, sí pidió asesoramiento a la gerencia de recursos humanos para escuchar de primera mano por qué habían sucedido esas cosas y recibimos esa información para luego dar por finalizado ese tema y aprobado el procedimiento en general.

SEÑOR ARBILDI.- En cuanto al modelo de competencias, en Ancap venimos trabajando con él desde diciembre de 2006. Todos los cargos en la reestructura de 2009 tienen, además de los conocimientos exigidos para desempeñar el cargo, las habilidades o las competencias necesarias, es decir, aquellas conductas que esperamos que tengan para poder ocupar ese cargo. El volumen de evaluación y de competencias es tal que no podemos hacerlos todos en Ancap y sólo se puede hacer un determinado número. Por esta razón, se realiza una licitación pública –no es puntual, no es una medición caso a caso– por un monto, dependiendo si las evaluaciones son en Montevideo o en el interior, si son *assessment center* o distintos mecanismos para realizar la evaluación y cuando llega el monto se realiza una nueva licitación. En la licitación pública ganó según las reglas de la propia licitación y ya hace un tiempo que trabaja con Ancap.

En cuanto al tema de los números, en el día de ayer entregamos la planilla con la información brindada por la agencia de recursos humanos sobre los datos de los funcionarios. La información que está allí contenida es bastante amplia y profunda. Cuando el 19 de agosto explicamos la cantidad de funcionarios, no tratamos de explicar el 100%, sino que dimos ejemplos que explicaban el aumento de la dotación de personal. El Senador Bordaberry preguntaba sobre cuántos eran en 2005, cuántos en 2009 y cuántos en 2014, y creo que ya hemos contestado esa pregunta.

Creo que brindamos toda la información a la Comisión. Si necesita que profundicemos más, así lo haremos.

SEÑOR DELGADO.- Nosotros transmitimos –y por eso lo incluimos– la denuncia, que fue pública, de la propia Federación Ancap con respecto a este tema. Ahora el Presidente aclara algunas decisiones que tomó el Directorio y cómo fue el proceso interno. A su vez, el economista Arbildi aclara cómo es el proceso de contratación. Obviamente, luego vamos a revisar la versión taquigráfica y, si nos queda alguna duda, se la haremos llegar.

Con respecto al remolcador Ky Chororo, y para seguir por capítulos, varios de los temas ya fueron explicados –no estoy haciendo juicios de valor ni diciendo si lo comparto o no– en la primera comparecencia del Directorio de Ancap; particularmente lo hizo el Director Gómez. Se explicó que el costo total del remolcador y las barcazas era de USD 12.500:000.000 y se mencionó la multa que se le cobrará a la Armada por incumplimiento. También se dijo que se inauguró un barco en 2013 –no tengo aquí la fecha exacta– que no puede funcionar.

Cuando vino el Directorio de Ancap, el Director Gómez señaló un ahorro de flete de USD 3:500.000. Me interesaría saber más precisamente de dónde surge ese número. No se aclaró de dónde saca esa cifra.

Obviamente, lo que tuvo que hacer Ancap fue alquilar un remolcador por no tener el propio. Me gustaría saber, entonces, cuánto cuesta ese alquiler porque el barco que se inauguró no puede usarse. ¿Cómo fue el procedimiento por el cual se lo alquiló? ¿Cuánto se lleva gastado en alquileres desde la «inauguración» del barco?

La semana pasada el Directorio dijo que el barco que se había construido a pedido de Ancap no estaba en condiciones de navegar. ¿Esto lo dijo en base a informes técnicos, a comprobación del Directorio o a informes de las gerencias? Quisiera saber cuáles fueron los informes que constatan la imposibilidad operativa de este remolcador y quién los hizo. Él está asociado a un sobrecosto no previsto de Ancap por no haber podido utilizarlo desde su inauguración hasta hoy.

SEÑOR COYA.- Quisiera ratificar las cifras que mencionaba el Senador Delgado acerca de la inversión. En las primeras informaciones públicas que salieron, creo que hubo una confusión –me parece que fue por parte del señor Senador Cardoso– acerca de la inversión en logística, en este caso, de las dos barcazas y el remolcador.

Quiero confirmar que la inversión total era por USD 12:500.000 y que, efectivamente, quedaron para cobrar unos USD 600.000 de multa y no se han pagado unos USD 700.000 de los USD 12:500.000.

También deseo confirmar que, desde el punto de vista estratégico, para Ancap fue una inversión especialmente destinada a los ahorros que mencionó el Director Gómez. Quiero aclarar por qué hace ese tipo de cálculo. Nosotros, normalmente, sin tener las barcazas, viajábamos al litoral –a Paysandú– con nuestro Ancap IX. Este es un barco japonés de la década de los setenta que a lo largo del tiempo ha sido reparado y que, debido principalmente a la navegabilidad del río Uruguay y a su calado era, una vez sí otra también, imposible que pudiera llegar a Paysandú. A lo largo del tiempo y de su historia, Ancap pudo resolver diferentes situaciones a través el transporte por camiones. Obviamente, transportar por camiones a Paysandú es muy costoso. Por lo tanto, desde el punto de vista de la eficiencia logística la transformación consistió en la construcción de esas dos barcazas que serían empujadas por ese remolcador para navegar el río Uruguay prácticamente en cualquier condición. Salvo en condiciones climáticas adversas, la navegabilidad para esas barcazas es posible en un 100%. De esa manera se aseguraba que el suministro al litoral del país y al norte del Uruguay a través de Paysandú se realizara eficientemente. Ese fue el criterio estratégico para la inversión. Desde nuestro punto de vista, la inversión realizada en Uruguay promovía la industria naval nacional.

La primera barcaza fue entregada con un pequeño atraso; la segunda fue entregada con un atraso mayor, y el remolcador fue entregado con un atraso aún mayor. El Ky Chororo es un remolcador

que se botó. Botar un barco significa comprobar que flota y que puede estar activo en el agua, pero ello no tiene que ver con su funcionamiento. Por eso el Director Gómez dijo en la sesión pasada que uno de los problemas más importantes que tenía estaba relacionado con la insonorización del barco, además de tener otros problemas, pequeños en relación al anterior, que también impedían que el remolcador pudiera navegar.

Hoy en día, después de que Ancap se hizo cargo, a través de un proceso interno, de la etapa que faltaba para llevarla a cabo, solo falta un procedimiento ejecutivo denominado algo así como «la clase» que es el certificado RINA. Las certificaciones que se necesitan para poder navegar son abundantes; por lo tanto, una vez que se obtenga ese certificado lo vamos a poder hacer. Evidentemente, hubo una demora muy importante que Ancap trató de solucionar a partir del momento en que tomó posesión del remolcador.

Si el Presidente está de acuerdo, me gustaría que el señor Riet complementara la información que he brindado.

SEÑOR RIET.- Voy a referirme a un informe que es una síntesis sobre este tema. Si bien estuve trabajando mucho en este tema, no estoy encargado de él.

Entre la información que llegó en el día de ayer figura el expediente de Ancap con todas las actuaciones –creo que el contrato de Ancap con la Armada había llegado antes–con respecto a este tema. Quizás en el expediente falten los últimos acontecimientos.

Quiero aclarar, aunque ya lo dijo el señor Presidente, que hubo una licitación pública internacional en la que la gerencia y el Directorio respectivos aceptaron no tomar las ofertas previstas por una cantidad de razones de carácter técnico y económico sobre las características de los barcos. En el mismo momento hubo un acercamiento de la gente, de sectores privados y públicos –no estoy hablando de la Armada sino de otros sectores del Estado– que estaban trabajando en torno al polo naval, quienes nos plantearon la oportunidad que significaba para el desarrollo de la industria nacional naval que esto se hiciera en el SCRA. Esto también jugó de una manera importante en la decisión.

Voy a retomar la idea con la fecha de entrega que, según el contrato, era el 18 de junio de 2010. La primera barcaza fue entregada el 22 de noviembre de ese año, con algunos meses de atraso, y la otra se entregó en agosto de 2011, es decir, con un año de atraso. Estas son las primeras barcazas de transporte de combustible que se fabricaron en Uruguay y tienen doble casco. El SCRA ya había hecho barcazas para UPM y posteriormente para la empresa de Conchillas, pero en el medio confeccionó estas dos barcazas y el empujador, cuyo nombre es Ky Chororo. El problema con el empujador no era que no anduviera o no flotara, sino el nivel de ruido. Cada vez que se ponían en marcha los motores del remolcador se hacían las mediciones acústicas y el resultado en decibeles superaba los niveles permitidos por las normas de higiene laboral y de salubridad; era imposible que la gente pudiera trabajar con ese nivel de ruido.

El segundo aspecto fundamental consiste en que es necesaria una certificación internacional para las embarcaciones, así como sucede con otras construcciones. Es algo que está previsto sobre todo para el transporte de combustibles y hay distintos certificadores internacionales; en este caso, se trataba de un servicio llamado RINA. Los planos aprobados por RINA no han sido entregados por el SCRA a Ancap. A lo largo de todos estos meses hubo reuniones del más alto nivel, tanto de Ancap como de la Armada, donde el organismo pidió que entregaran el trabajo, aclarando que si no lo podían terminar, lo haríamos nosotros. Además, hemos dejado pendiente de pago una cantidad que es, más o menos, el equivalente a la multa que les podríamos cobrar.

Existe otra cantidad de detalles, como falta de repuestos, de herramientas, empaquetaduras para distintos lugares, ventilación, sala de control y alguna otra prueba. Esta sería una tercera cuestión de importancia, pero obviamente una vez que esté todo pronto habrá que realizar una prueba de empuje a fin de ver si tiene capacidad para llevar las dos barcazas. Estas eran las cosas que faltaban.

Se hicieron reiteradas reuniones y se urgió a la Armada para entregar esto. Se extendían los plazos y, finalmente, en setiembre de 2014 se hizo entrega a Ancap de esos planos. Hace un año que se está trabajando; hubo que llamar a licitaciones para llevar a cabo la aislación térmica y acústica y reparar las otras fallas que tenía el barco. Se espera que para fines de setiembre Ancap supere esos problemas de atraso que tuvo la Armada a lo largo de tres años. Sin embargo, tenemos el problema de que no se nos ha entregado esa certificación internacional necesaria para echar a navegar y probar el barco. El costo era de USD 12:500.000; queda un saldo a pagar por Ancap de USD 770.000 y las multas por atraso ascienden a USD 625.000.

SEÑOR DELGADO.- Si tenía todos estos problemas, ¿por qué lo inauguraron? Creo que vale la pena hacer esta pregunta –casi de Perogrullo– después de todos los problemas que tuvo el remolcador para estar operativo.

La pregunta que habíamos hecho es cuánto cuesta el alquiler del remolcador que se está utilizando por no tener el propio y cuánto se ha gastado hasta ahora por tener que alquilar uno. Además, queremos saber si ahora está operativo y si hay informes técnicos al respecto.

SEÑOR RIET.- No; por lo que acabo de describir, no está operativo, pero con las reparaciones que ahora está haciendo Ancap estaría pronto para el mes de setiembre. De todos modos, falta que se nos entregue algún tipo de papeleo, de certificados; en estos días hemos obtenido otros certificados, de la Prefectura Naval, etcétera.

¿Por qué se inauguró? Porque hubo que botarlo. El SCRA estaba del otro lado del cerro y, justamente, necesitaban el lugar para hacer una barcaza para la papelera Montes del Plata y, aduciendo que faltaban dos o tres meses de trabajo, que era cierto, lo podían terminar perfectamente porque eran trabajos internos como es el tema de solucionar problemas de acústica, lo podían hacer en el dique del gas, que es donde está el barco en ese momento. Las administraciones de la Armada y de Ancap vieron que era una ocasión especial, y realmente les pareció importante que se hiciera un remolcador con esas características. Cuando lo vemos –si bien cuando salió toda esta historia se generaron algunos prejuicios– se recibe una muy buena impresión de la obra que se hizo.

Con respecto a los ahorros, tal como dijo el Presidente, en este sistema de barcazas cuando no hay ahorro es porque hay que alquilar un remolcador o un empujador, en este caso. En este informe no cuento con los datos de ahorro y costo.

SEÑOR DELGADO.- En todo caso, también podemos pedirle que los envíen, si ya no lo habíamos hecho.

SEÑOR COYA.- No recuerdo que se hubiera pedido específicamente pero, si no está en la información que enviamos ayer, lo incluiremos.

SEÑOR DELGADO.- Podemos incluir el tema del costo del alquiler desde que fue inaugurado hasta la fecha y el ahorro que ha significado para Ancap.

SEÑOR MIERES.- Me gustaría saber si las barcazas y el remolcador tienen restricciones de navegabilidad. ¿Pueden navegar más allá del río Uruguay y en el Río de la Plata? ¿Hay una confirmación técnica al respecto o existen problemas?

SEÑOR RIET.- Le voy a contestar en condicional porque no estoy seguro. Tengo entendido que las barcazas son para navegación fluvial y el Río de la Plata es un río grande como un mar.

Creo que las barcazas más de una vez fueron cargadas en el puerto de Juan Lacaze aunque normalmente eso se hace en Nueva Palmira. Incluso, creo que se hizo alguna prueba de traer las barcazas hasta Montevideo, considerando los aspectos climáticos; estuvieron en el puerto de La Teja.

SEÑOR SARAVIA.- Ya que se tocó este tema me gustaría que me aclararan una duda.

Hace mucho tiempo que Ancap desarrolla el negocio de abastecer de combustible en el canal mayor a buques que salen del puerto de Buenos Aires con máxima carga. Para no tocar abajo en el canal Mitre, salen con menos combustible y Ancap les recarga. La duda que tengo es si para esa venta de combustible en el canal mayor Ancap utiliza barcazas u otro tipo de buque tanque para abastecerlos. Además, me gustaría saber si es real que se hace ese negocio y, en ese caso, si se sigue haciendo.

SEÑOR COYA.- Estoy seguro de que eso no se hace con las barcazas.

SEÑOR RIET.- Las barcazas no están construidas con ese fin. Tengo dudas, pero creo que alguna vez lo hizo el Ancap Noveno, aunque su principal función, más que dedicarse a este negocio, es abastecer directamente en Juan Lacaze o ir desde Montevideo y cargar las barcazas en Juan Lacaze o en Nueva Palmira. El negocio lo hacen empresas privadas a las que Ancap les vende el producto.

SEÑOR SARAVIA.- Entonces Ancap sigue vendiendo el producto para el abastecimiento en los buques y usa el transporte del Ancap Noveno.

SEÑOR RIET.- No. El transporte que se usa es fundamentalmente de las empresas privadas que son distribuidoras de *bunker* marítimo.

SEÑOR DELGADO.- Con respecto a este tema, entonces, nos enviarán la información que habíamos solicitado sobre los costos y el ahorro.

Pasamos ahora al capítulo de honorarios y contrataciones.

En la comparecencia pasada del Directorio, o en la anterior a ésta, el economista Arbildi brindó algunas explicaciones. Se mencionaron varias razones por las que los honorarios de contratación aumentaron en estos años, pero vamos a poder hacer una evaluación del tema cuando contemos con la información que fue solicitada a Ancap y que todavía no está en nuestro poder.

En 2014 las contrataciones para este rubro aumentaron más de un 30%. La cifra global es de USD 85:000.000. Obviamente, algunas explicaciones no me parecen satisfactorias o consistentes. Concretamente, quiero preguntarle al Presidente Coya a cuánto asciende el número de funcionarios tercerizados en Ancap hoy. Para el resto de las preguntas voy esperar a tener la información correspondiente.

SEÑOR COYA.- No tengo el número exacto, pero le puedo pedir al economista Arbildi si lo busca en la planilla.

SEÑOR ARBILDI.- Al día de hoy hay son alrededor de 1.100 las personas contratadas a través de empresas tercerizadas. Al 31 de diciembre de 2004 eran 750. De todas formas, creo que esa información está en la planilla a la que hice referencia hoy. Los datos y los números de los funcionarios contratados en el período 2000-2014 los entregamos el 31 de agosto.

(*Dialogados).*

–El número del personal tercerizado al día de hoy es de aproximadamente 1.100.

SEÑOR RIET.- Quería decir que la planilla que Ancap entregó ayer dice: «Planilla con información de recursos humanos» y contiene datos sobre el número de funcionarios contratados en el período 2000-2014.

SEÑOR DELGADO.- ¿En este caso incluye a los tercerizados?

(Dialogados).

–Generalmente, las contrataciones las hace el ente directamente, no son algo tercerizado; pero, como ya dije, para este tema voy a esperar a tener toda la información para poder estudiarla y evaluar el caso.

El tema de Petroecuador y Trafigura es muy importante. En una ocasión anterior el ex Director Riet me mencionó varias veces haciendo referencia a afirmaciones que hice y que, desde ya, ratifico. Es más; estuve chequeando información aquí, en Ecuador y en algunos países donde aparecían antecedentes de esta empresa. Reitero: ratificamos esta información en su totalidad. Además, tenemos algunas actas del Directorio vinculadas, por ejemplo, a la posición del ex Director Carlos Daniel Camy al respecto. Independientemente de la explicación que dio en su momento el ex Director Riet cuando habló de la habilitación que tenía Ancap para hacer este tipo de negocios, fui más allá y busqué la versión taquigráfica de la Comisión Permanente del 29 de octubre de 2014. Si no recuerdo mal, a instancias del señor Senador Pasquet y del señor diputado Abdala, al otro día de las elecciones vino el entonces Ministro de Industria, Energía y Minería para hablar de este tema. También vino el ex Vicepresidente de Ancap, Germán Riet. En ese momento, el señor Riet se refirió a la legalidad de la actuación de Ancap en cuanto a la comercialización de crudo y sus refinados. Dijo que la operación de *trading* y *fronting* se encontraba autorizada en virtud de los artículos 1º y 3º de la Ley Nº 8.764, con la redacción dada por el artículo 178 de la Ley Nº 15.903, según la cual Ancap está habilitada a incursionar en todas las actividades propias de hidrocarburos y ello incluye su comercialización, concepto que contiene el de intermediación o *trading.* Creo que transcribo casi textualmente lo que dijo en aquella oportunidad. Luego habla de la interpretación jurídica de la habilitación para hacer este tipo de negocios. Estamos hablando de un negocio que no es el habitual de Ancap, en el que está involucrada una empresa como Trafigura –que no era la primera vez que trabajaba para Ancap–con una inversión de casi USD 6.000:000.000. Queremos saber cuánto estiman que fue la ganancia de Trafigura, en ese negocio en que Ancap actuó como intermediario. Sabemos que Ancap cobró una Comisión de alrededor de USD 6:000.000, según hacía referencia el señor Riet. Según la información de prensa que hay en Ecuador y que queremos ratificar con el Directorio, la empresa estaba suspendida de operar con ese país. Además, Ancap, sin hacer el llamado correspondiente, se involucra en un negocio de intermediación de este volumen, con un escaso margen para los números que vimos hoy y para los que maneja el ente. Reitero que estamos hablando de un negocio de USD 6.000:000.000, que luego generó una reacción y aquí tengo las palabras del Presidente Correa quien no dice cosas muy lindas de lo que había hecho Ancap.

Voy a volver a la sesión inicial de la Comisión Permanente en la que el señor Riet hacía referencia a su interpretación jurídica que habilitaba a Ancap a hacer este tipo de negocios. Entonces, la primer pregunta que hay que hacer es si el ente tiene habilitación para hacerlo. Tomando en cuenta la base legal expresada por Riet y el artículo correspondiente, creo que la primera pregunta que hay que hacer sobre este tema es si el contrato con Trafigura fue autorizado por el Poder Ejecutivo.

SEÑOR BIANCHI.- La respuesta concreta –y luego voy a explicar por qué– es que los contratos con Trafigura y con Petroecuador no tienen la autorización del Poder Ejecutivo y, en nuestra opinión, no la requieren. Discrepo con la opinión del ex Director Riet en cuanto a la aplicación del artículo 178, vinculado a los negocios de *trading* y coincido en que aplican los artículos 1º y 3º de la Ley Orgánica de Ancap. El artículo 178 de la Ley Nº 15.903 tiene tres apartados: en el primero establece que Ancap puede participar en el exterior de las diversas fases de la operación petrolera y las describe, en el segundo dice que estas competencias están comprendidas las actividades, negocios y contrataciones en todas sus formas que se estime necesario realizar en el exterior para el cumplimiento de esos cometidos y, el tercero, dice que los contratos que se proyecten requerirán la autorización del Poder Ejecutivo. El concepto competencia en lo que refiere a los organismos públicos está constituido básicamente por tres elementos. Aclaro que esto que voy a decir es un tema doctrinario y teórico para después ir a lo concreto. Los tres elementos de la competencia son la materia o el cometido, que es la actividad específica que se le asigna al organismo correspondiente; el territorio, que tiene que ver con la limitación geográfica, es decir, dentro de qué límites se puede hacer esta actividad y los poderes jurídicos que son: administrativos, jurisdiccionales y legislativos. Dentro de los administrativos, los poderes jurídicos actúan como los instrumentos, los negocios, los actos, los contratos, que puede celebrar el organismo público para cumplir la actividad o cometido. Cuando el artículo 178 de la Ley

Nº 15.903 habla de la autorización de los contratos, se refiere a los mencionados en el inciso anterior, que son aquellos que se desarrollan en el exterior para el cumplimiento de los cometidos que son el desarrollo de las actividades en el exterior. Los contratos que puede celebrar en este caso Ancap o cualquier organismo público en el exterior no necesariamente están vinculados a actividades que se desarrollan afuera, sino que pueden hacerse contratos en el exterior como instrumento para cumplir con actividades dentro del país. Los dos casos típicos en Ancap son las compraventas de crudo con destino a la refinería que se celebran en el exterior pero, además, la mayoría de los contratos de compra de crudo se ejecutan totalmente en el exterior porque, por ejemplo, se hacen bajo condiciones Incoterms, FOB, CIF o CFR, que implican que el proveedor cumpla con el comprador entregando el producto en el puerto de embarque. O sea que Ancap contrata el flete correspondiente en el exterior para traerlo hasta Montevideo. Incluso los financiamientos que contrata Ancap para comprar el crudo y traerlo a la refinería se celebran con bancos del exterior –porque no hay ningún banco que pueda proporcionar los montos que requiere Ancap–, y el dinero va directamente a la cuenta que Ancap tiene en el Banco República de New York y de ahí sale directamente al proveedor, que está en otro lugar del mundo. Como decía, son dos tipos de contratos que se realizan enteramente en el exterior, con el fin de realizar actividades dentro del país.

Lo mismo sucede con el *trading* –que es la actividad de intermediar entre oferta y demanda de combustible–, porque lo lleva adelante la Gerencia de Comercio Exterior en una oficina de la Refinería de La Teja, con una computadora y un teléfono. Los contratos para ejecutar el *trading* sí se hacen en el exterior. En el caso de Petroecuador y Trafigura las compras se hacían en Ecuador, con lugar de carga en Ecuador, lugar de entrega fuera del país y lo mismo que las compraventas de productos refinados a través de las cuales se hacía el intercambio.

En mi opinión y en la de Servicios Jurídicos, esta operación de *trading*, como todas las que hizo anteriormente Ancap –algunas aisladas y otras en función de otros contratos de años anteriores–, no encuadran en el artículo 178 de la Ley Nº 15.903, sino que lo hacen en los artículos 1º y 3º de la Ley Nº 8.764 en la que hay un literal que siempre se ha interpretado en sentido amplio porque habla de producir en las refinerías –estoy tratando de acordarme de memoria– y llevar a cabo todas las actividades propias de la industria de los hidrocarburos. En función de eso, ni en esta ocasión, ni en ninguna otra, Ancap entendió que tenía que pedir autorización al Poder Ejecutivo y no lo hizo.

SEÑOR DELGADO.- Quería hacer algunas preguntas referidas a eso mismo.

En la sesión de la Comisión Permanente el señor Riet llegó a otras conclusiones y lo hizo con otros fundamentos. Asumo que esa era la posición del Directorio y que la posición de Servicios Jurídicos no era la posición del Directorio, por lo menos la expresada en el Parlamento por el Vicepresidente de Ancap fue que necesitaba la autorización. En ese caso hacía referencia a un fundamento de una ley que yo interpreto que requiere la autorización del Poder Ejecutivo. Así lo dice a texto expreso el artículo que acaba leer el doctor Bianchi. El artículo termina diciendo que los contratos que se proyectan requerirán la autorización del Poder Ejecutivo. Es más, en varias ocasiones se dijo que el Poder Ejecutivo estaba en conocimiento del negocio. Estamos hablando de un negocio realmente importante. ¿Cómo constata esto el Poder Ejecutivo, como hecho formal? Me imagino que toma contacto con determinadas situaciones, en función de las autorizaciones del caso, no en función de un informe verbal de un negocio de U$D 6.000:000.000 en el cual se involucra Ancap. La posición del Vicepresidente de Ancap difiere –y lo acaba de señalar el doctor Bianchi– con los fundamentos jurídicos en los que se basa la empresa para poder hacer este tipo de actividad. Es más, en 2014, cuando este tema salió a la luz pública –en realidad, ya tenía casi dos años, había un acta del Directorio y determinados pedidos del ex Director Camy preguntando por qué no se había hecho un llamado a interesados, con respecto al negocio con Trafigura–, el ex Vicepresidente Riet anunció –tengo todas las conferencias de prensa–, en setiembre de dicho año, la realización de una auditoría externa de Ancap. Concretamente, dijo que en setiembre el ente contrataría una auditoría externas por sus negocios con Petroecuador, la empresa matriz con la que negociaba petróleo y con la multinacional holandesa, Trafigura, acusada de corrupción. Sobre este tema quería preguntar si se contrató la auditoría y cuál fue el resultado.

SEÑOR RIET.- Obviamente no voy a hacer un contrapunto jurídico con el doctor Bianchi. Quiero señalar que para las resoluciones del Directorio nos basamos en las opiniones de nuestra gerencia

jurídica. Cuando estuve en el Parlamento, obviamente, cité un artículo y una ley correctamente, y otro en forma equivocada. Si me equivoqué, me equivoque.

En la primera pregunta que me hizo el señor Senador Delgado, creo que se habló de *fronting* y de *back to back,* etcétera. En realidad, son términos que los utilicé porque estudié los antecedentes que había en Ancap antes de hacer este negocio. Toda esa terminología la aprendí y estudié a raíz de que la empresa, reitero, ya había hecho negocios y justamente –está entre los documentos que les estamos entregando que van del 2000 al 2014– eran otros contratos, no iguales, pero similares a estos, que fueron realizados por Directorios del 2000 y del 2001, con otro *trader, Glencore*, que no era Trafigura. Allí, incluso se explica, porque hubo más da un contrato que falló; uno de ellos porque no se entregó una carga y otro porque se exigió una carta de crédito y Ancap nunca quiso pagar cartas de crédito. En esos expedientes de 2000 y 2001 se explica cómo se pasa de una actividad de *back to back* a una actividad de *fronting*. Esto lo aprendí estudiando lo que se había hecho antes en Ancap en situaciones como estas.

Con respecto a los antecedentes de Trafigura, por lo que dijo hace un rato, si le entendí bien, se ratifica totalmente, puede hacerlo, pero yo no polemicé con usted ni con nadie sobre esos antecedentes. En lo personal, no conozco los antecedentes de ese tipo de Trafigura y lo que afirmé, en su momento y en esta Comisión –el día que el señor Senador no estuvo, creo que en la primera sesión– fue que el proveedor estaba en la lista de proveedores de Ancap y no había sido sacado de ella. A veces se sacan a los proveedores de esa lista, comenté esa vez y vuelvo a decir. Algún *traders,* en algún momento, fue sacado porque había fallado en un contrato, pero Trafigura estaba trabajando con Ancap desde hacía muchísimos años. Hoy el Presidente Coya hablaba de los más de USD 200:000.000 de diferencia entre Ancap y UTE pero eso era cuando estábamos bancando una situación de sequía. El otro día lo comenté y creo que me equivoqué de año, pero hubo sequías largas entre el 2007 y octubre de 2009. Fue allí que nos falló, también, un contrato con otro *traders* que nos estaba trayendo gasoil para UTE.

Petrobrás, que no es un *traders* sino una empresa petrolera, también es un importante proveedor de Ancap y lo sigue siendo. A pesar de los problemas que todos sabemos y que aparecen en la prensa, Petrobrás es uno de nuestros principales proveedores y, además, es socio en algunos de nuestros negocios. Hasta ahora nadie ha planteado tomar ninguna actitud por esos hechos –que todos conocemos por la prensa– de Petrobrás y, en ese momento, el que nos estaba cumpliendo mejor, con más oferta y mejores precios, era Trafigura.

¿Por qué se hace esa licitación? Porque, como ocurrió dos o tres veces en el caso de Glencore en el 2000 y en el 2001, se encontró una oportunidad que consistió, como ya lo relaté anteriormente, en que Glencore vino a ofrecer ese servicio porque le venía bien, porque estaba comprando demasiado petróleo crudo a Petroecuador, no podía pasarse de determinado tope y necesitaba que alguien estuviera recibiendo ese crudo y pasándoselo. Eso está escrito en los expedientes de Ancap y por eso se hizo el negocio con Glencore.

En este caso nuestro, vino una delegación de Petroecuador, en octubre del año 2009, a solicitar un acercamiento con Ancap a partir de una firma reciente que había habido entre los ministros de energía de Ecuador y de Uruguay; a ese acercamiento lo veían, fundamentalmente, desde el punto de vista del intercambio comercial.

Ese acercamiento con Petroecuador coincide con que empieza una temporada de lluvias y, por ejemplo, con Trafigura –cité las cifras otra vez– teníamos un contrato por varios meses –hasta entrado el año 2010– por más de 500.000 metros cúbicos. Entonces, ahí tuvimos la oportunidad de colocar ese excedente de gasoil que teníamos. Como ya se explicó hoy y no voy a reiterar, tuvimos la oportunidad de colocar ese excedente allí y, a partir de eso, se armó este negocio.

Creo que no tiene sentido, además, que en un órgano tan importante del Uruguay como es el Parlamento y el Senado, estemos discutiendo cuál fue el problema de información que tuvo el Presidente Correa en Ecuador. Lo único que puedo ratificar –y perdonen quienes ya me escucharon y quizás lo recuerden– es que si leen con atención los contratos de Trafigura y de Petroecuador –los tienen ahí– van a ver que Petroecuador estuvo siempre enterado de que Ancap no podía refinar ese

crudo por falta de capacidad y que mucho menos podía dar la cantidad de refinado que le estaba dando.

Sabían, porque figura en el papeleo, de dónde venía ese barco y hacia dónde se dirigía: el barco de crudo salía para la costa oeste de los Estados Unidos; la gasolina venía de Houston, de los puertos de Estados Unidos. Todos esos papeles eran manejados por las distintas partes que están recibiendo. Inclusive, hubo reuniones conjuntas tal como cité. Entonces, no voy a seguir insistiendo con ese argumento, así como tampoco voy a salir a defender los antecedentes de otro tipo que no sean comerciales de Trafigura porque no conozco y no investigué, ni voy a discutir si el Presidente Correa estaba informado o no. De lo que estoy seguro –hay que leer los contratos– es que los contratos dicen que el crudo será refinado en las refinerías donde Ancap resuelva. Cualquiera sabe que en Uruguay hay una sola refinería; además, lo ponen en otra cláusula, y lo pueden hacer excepto con Chile o Perú –por los problemas que tiene Ecuador con Chile y Perú– u otro país que relaciones exteriores de Ecuador fuera dejar afuera de su área de comercialización. Entonces, la discusión de si acá hubo o no un engaño, el engaño no fue acá. Como usted dijo, el Ministro de Industria y Energía que es parte del Poder Ejecutivo fue conmigo a hablar del negocio. Tal vez no lo hayamos pedido al Poder Ejecutivo por así entenderlo el área jurídica, pero estoy seguro de que el Poder Ejecutivo uruguayo estaba enterado; me consta por su manera de trabajar, que el Ministro informaba de todas esas cosas al Presidente de la República. Pongo las manos en el fuego por eso.

Con respecto a las ganancias, yo no puedo sacar las cuentas, porque lo que hacía Trafigura era comprar el crudo oriente a Petroecuador y lo vendía en Estados Unidos. Yo no me puse a estudiar a cuánto lo vendían en Estados Unidos. En cuanto a los refinados que venían de otros lados a pagar ese crudo –no había intercambio monetario, si no de productos que venían a Ecuador–, puedo decir a qué precio lo tomaba Ecuador, porque era Petroecuador el que definía el precio del crudo y decía si aceptaba o no el precio del gasoil o de la gasolina. Ese es el precio que yo sé, pero no sé a cuánto compraba Trafigura el gasoil o la gasolina, así que no sé cuánto era la ganancia. Y lo mismo con el crudo.

Ustedes van a recibir en los expedientes de Petroecuador y de Trafigura, una planilla donde están absolutamente todas las operaciones. La cifra total de la negociación había sido de USD 4.900:000.000.

Quiero dejar una constancia para ser muy leal y muy franco. Cuando se aprobó el convenio con Petroecuador, en simultáneo se empezó a trabajar con Trafigura. El contrato de Trafigura se firmó posteriormente, pero ambos –el de Petroecuador y el de Trafigura– dicen que entran en vigencia con la firma del convenio o con el primer certificado de embarque de este negocio.

SEÑOR DELGADO.- Quisiera consultarlo por el anuncio que se hizo en 2014 de hacer una auditoría externa. Me gustaría saber si se hizo y cuál es el resultado.

SEÑOR RIET.- Como solía pasar, no tuve apoyo en el Directorio. No se resolvió hacer la auditoría. Se entendió que no era necesario y que las cosas estaban absolutamente claras.

SEÑOR DELGADO.- ¿Usted lo presentó en el Directorio y se votó negativo?

SEÑOR RIET.- Sí.

Quiero aclarar otra cosa, porque me perdí. Miré al señor Senador Bordaberry cuando dije «leal y franco», porque él siempre lo dice. El contrato de Petroecuador se votó en enero de 2010 y en ese momento había un Directorio totalmente unipartidario. El contrato con Trafigura se firmó el 26 de agosto y había un Directorio con participación de los dos partidos mayores de la oposición. Todos votaron el contrato. Salió por unanimidad.

También en esos meses hubo un aditivo al contrato con Petroecuador, que también salió por unanimidad, ya con participación de la oposición. Y después hubo otras votaciones, por ejemplo, cuando se rendía cuentas de cómo iban las negociaciones y se aprobaba el informe por unanimidad.

Es cierto que el Director Camy, en determinado momento, empezó a hacer críticas y cuestionamientos a esta actividad. Por ejemplo, esta actividad se amplió al supergás. A través de una empresa noruega se le vendía supergás a Petroecuador. Esa la votó en contra; sería a mediados del 2011.

De las actas de los Directorios del 2000 y del 2001, surge que uno de los objetivos buscados era que nuestra gente ganara experiencia. Tres Directorios distintos hacen la misma fundamentación; no es la única, pero es una de las fundamentaciones. Ya la otra vez le pegué de paso al señor diputado Pablo Abdala, porque me criticó por esto y dijo que le había parecido demasiado liviana mi explicación, pero él votó lo mismo en un Directorio en el cual él participaba. Nosotros estábamos recibiendo propuestas para hacer un polo logístico de crudo en la costa atlántica o un polo logístico de refinados en Nueva Helvecia, y estábamos creando una gerencia de comercio exterior, que eran dos personas. Contratamos siete u ocho profesionales jóvenes o que se terminaron de recibir ya trabajando en Ancap.

SEÑOR DELGADO.- Le iba a preguntar por la cantidad de embarques y los precios a que se compró, pero, como usted dijo que va a entregar una planilla, vamos a esperar a tener la información. Me parece que apelar a la memoria no está bueno en este tema; mejor esperamos que llegue la planilla a fin de poder ser más precisos en el manejo de la información.

SEÑOR RIET.- En la planilla que van a recibir los señores Senadores está el producto, la fecha, la fórmula de precio, el buque que lo llevó, la cantidad de barriles, el precio por barril, el monto total del embarque y el *fee* que cobraba Ancap. Como se va a ver, el *fee* que se acordó fue de USD 0,10 por barril y no USD 0,04 como se acordó en los años 2000 y 2001. A partir de mayo de 2010 se va a ver que con los refinados cobramos USD 0,15, por las dimensiones que empezó a tener el negocio y que fueron mayores de lo que todos pensamos que iban a ser.

SEÑOR DELGADO.- El señor Riet dijo que si bien hubo un anuncio público hecho a través de la prensa por Ancap en cuanto a que se iba a hacer una auditoría externa, en el Directorio esa propuesta no tuvo apoyo. Por esa razón vamos a pedir que se nos deje ver la constancia de la votación negativa del Directorio ante la propuesta de auditoría externa, porque nos parece importante agregarla a la información.

La tercera pregunta que quiero hacer sobre este tema tiene que ver con algunos antecedentes que mencionó el señor Riet. No estoy haciendo juicios de valor, pero por lo que se dijo estamos hablando de otros volúmenes de negocios. En particular, en este tema se habló de un marco de acuerdo entre Petroecuador y Ancap, aunque en realidad se trataba de un acuerdo entre los gobiernos. Este negocio de intermediación por parte de Ancap, ¿está en el marco de ese convenio? ¿Lo planteó Ecuador, o lo vino a ofrecer Trafigura?

SEÑOR RIET.- Ya lo dije y además está en el expediente que van a recibir los señores Senadores. Nosotros teníamos un convenio marco con Petroecuador que abarcaba todo, hasta la búsqueda de petróleo por parte de Ancap en aquel país porque, como saben, ese país es productor de crudo. El 7 y 8 de octubre de 2009 se recibió a una delegación de Petroecuador que, en particular sobre un convenio marco muy general, enfatizó la posibilidad de comercializar crudos y derivados.

SEÑOR DELGADO.- Está bien, pero hacerlo con Trafigura en este esquema de negocios, ¿fue una propuesta de Ecuador o un ofrecimiento de Trafigura?

SEÑOR RIET.- Esto fue una negociación entre Ancap y Trafigura porque teníamos esa posibilidad de negocio con Petroecuador y, como ya expliqué, teníamos una cantidad muy grande de combustible contratado para ser entregado por Trafigura y por el que íbamos a tener que pagar una multa por no poder recibirlo, ya que UTE no lo necesitaba en ese momento.

SEÑOR DELGADO.- Formulo la última pregunta a este respecto.

Si no recuerdo mal, en la parte del convenio entre Ancap y Trafigura había una Comisión muy sui géneris que determinaba el *fee,* con un representante de Ancap. Mi pregunta es ¿quién negoció por Ancap esos términos? ¿Se hacía con posterior aprobación del Directorio o iba con instrucciones del

Directorio? ¿Estamos haciendo referencia a la cifra que el mismo señor Riet dio en la Comisión Permanente, de unos USD 6:000.000 por concepto de intermediación de ganancia a Ancap?

SEÑOR RIET.- En los dos contratos –tanto de Ancap con Petroecuador como de Ancap con Trafigura– había un comité y se estipuló que se podían reunir o funcionar por vía telefónica. En el caso del intercambio, por parte de Ancap eran dos personas, la gerenta y la jefa principal del área de comercio exterior, las que negociaban tanto con Petroecuador como con Trafigura. En algún caso, cuando había algún aspecto económico para negociar, acudía también alguien de la gerencia económica–financiera de Ancap.

En el caso del *fee*, fue consultado el Directorio y aceptó esa cifra. La cifra de los USD 0,15 apareció porque nosotros pedimos en su momento que, si el negocio seguía adelante, hubiera una mejora.

SEÑOR DELGADO.- Nosotros queríamos incluir también el pedido de la sesión del Directorio correspondiente en la que se aprobó el informe o la solicitud de costo de intermediación por parte de los delegados de Ancap.

SEÑOR CARÁMBULA.- Quiero plantear algo sin ningún ánimo de coartar ya que, por el contrario, todos estamos dispuestos a seguir trabajando hasta que sea necesario y hasta que todas las preguntas y las repreguntas sean debidamente aclaradas, pero no puedo dejar de establecer la constancia –en especial con este último capítulo– de que hemos tenido una primera respuesta a los 12 puntos por parte del Directorio en su conjunto, y luego una segunda instancia con 42 preguntas del Senador Bordaberry. Ahora el Directorio está contestando una serie de temas que se están planteando. Además, está llegando toda la información que se ha solicitado, entre la cual figuran actas de Directorio de 2000 a 2015. Ahora llevamos casi seis horas de trabajo en la Comisión. Como dije, no está en mi ánimo coartar el trabajo, pero algunos temas –como el de Trafigura, el de los funcionarios u otros que se han planteado a lo largo de la tarde– ya han sido respondidos exhaustivamente por el Directorio. Entiendo que los Senadores están en todo su derecho –especialmente el Senador Delgado, que ha planteado la necesidad de esta Comisión Investigadora– de repreguntar, pero me da la impresión de que algunos temas están suficientemente respondidos.

En fin, planteo esta consideración como miembro de la Comisión Investigadora, con todo respeto a la tarea de los Legisladores.

SEÑOR DELGADO.- Una de las consideraciones que hicimos cuando compareció Ancap fue que quizás era mejor tener primero la documentación y después hacer las preguntas, pero se optó por el camino de ir avanzando. No me parece mal y no lo estoy cuestionando. En ese marco hemos tratado de no insistir con temas que ya han sido contestados.

En la primera comparecencia Ancap hizo una exposición sobre los 12 puntos planteados y en la segunda se acordó, además, hacer preguntas por Senador y no por tema, por lo que en esa instancia fundamentalmente formuló las preguntas el Senador Bordaberry y ahora las estamos haciendo nosotros. En algunos temas intercambiamos dudas y es por eso la insistencia en algunos de ellos. Si algunos ya fueron respondidos, pedimos las disculpas del caso. Hemos querido formular preguntas sin hacer juicios de valor sobre la respuesta, por ejemplo, lo relacionado con la auditoría.

Quisiera referirme a la cancelación de deuda con PDVSA, asunto del que ya se habló; lo mencionó el doctor Bianchi cuando vino el Directorio de Ancap a la Comisión. Quisiera hacer unas consultas sobre la empresa que en su momento tuvo un acuerdo de servicios con Ancap y que aún lo tiene. Estoy hablando de la empresa Exor. ¿Es una empresa instalada en Uruguay? ¿Tiene actividades en el país? ¿Tiene representante?

Se mencionó que PDVSA pidió excluir a Exor en su momento, cuando había estado en la primera arquitectura financiera de la primera cancelación. ¿Hay constancia documental del tema? Luego la saca la propia Venezuela. Con esa empresa Ancap firma un acuerdo de servicios, según nos decía el doctor Bianchi la sesión pasada.

Este acuerdo de servicios ¿se hizo mediante un procedimiento competitivo o fue a petición de alguna de las partes, en este caso, de la empresa Exor? Si bien Ancap no se compromete a pagar nada a Exor, evidentemente el acuerdo le permite obtener algunos beneficios. No recuerdo si eso se trató en sesión secreta; de ser así, pido que pase a sesionar en ese régimen.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ese asunto se trató en sesión secreta, señor Senador.

Se pasa a sesión secreta.

(En sesión secreta).

(Vueltos a sesión pública).

SEÑOR DELGADO.- Sobre los siguientes puntos, que tienen que ver con el tema del bioetanol y la relación Ancap – ALUR, va a preguntar el señor Senador Saravia.

SEÑOR SARAVIA.- Vamos a tocar este tema y algunos otros que surgen, incluso, de la presentación del Directorio en la primera exposición que realizó en esta Comisión. Asimismo, hubo algunas expresiones vertidas, sobre todo, por el señor Riet, ante preguntas que se hicieron y también la exposición que realizó el Directorio en el día de hoy.

No voy a ir al tema que ha estado sobre la mesa –por lo menos, en este último tiempo– y ha generado la mayor movilidad pública; me refiero a la controversia que se ha generado por el tema de alguna denuncia en la Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios durante 2014, acerca de la sobrefacturación en la planta de etanol de Paysandú. Por el contrario, me gustaría analizar todo el programa que se presentó en esta reunión, algunos aspectos que tienen que ver con el precio de la planta y otros elementos que han ido surgiendo a partir de todo el proceso que se dio con el etanol. Tampoco voy a hacer una exposición acerca de lo que ustedes conocen –al igual que nosotros, por haber leído los materiales– y ha sido largamente expuesto, de todo el proceso que ALUR llevó adelante con lo que fue el proyecto del norte, es decir, el proyecto caña de azúcar, de Bella Unión, que tenía un perfil social. Allí se programó una inversión agregada de mejora de más de USD 20:000.000. En ese proceso y para cumplir con la ley de la mezcla de los biocombustibles –según los informes de ALUR–, se decidió construir una nueva planta con más capacidad de producción, que fue la de Paysandú, que se terminó de inaugurar –si mal no recuerdo – en el año 2014.

Este tema es muy anterior al planteo que veníamos realizando para tener claro cuánto costó, cómo fue el financiamiento y la adjudicación.

En definitiva, queremos que el Directorio aclare cuál fue el procedimiento que se adoptó cuando se tomó la decisión de adjudicar. Nos gustaría saber si fue un llamado internacional con adjudicación directa que hizo ALUR y si, en definitiva, el Directorio compartió esa decisión. Esta es una primera pregunta que tiene que ver con el negocio.

Una segunda interrogante se relaciona con los pedidos de cotización que se tuvieron en cuenta y aquí me gustaría incluir el tema de la controversia de los valores, que es otra duda que tengo desde hace mucho tiempo. Recuerdo que hice un pedido de informes el 9 de abril de 2012 que nunca fue contestado y después se hizo presente en la Comisión el Directorio de aquella época, debido a una discusión que se dio en el ámbito público. Con respecto a esto último, puedo decir que Ancap había colgado en su página el dato de que la planta de etanol de Paysandú iba a costar USD 110:000.000 y yo manifesté que ese precio estaba sobredimensionado. En ese momento se me contestó que no era así, que valía USD 50:000.000. Dije que me parecía un precio sobredimensionado porque, por ejemplo, la universidad pública de Iowa calcula que en un proceso de rendimiento rentable para una planta de etanol, sin los periféricos, el valor es de USD 2,11 el galón. Si hacemos la cuenta, nos daría un valor de USD 0,55 al precio de hoy. También se podría mencionar a Petrobrás, que el año pasado terminó de construir una planta de 700:000.000 de litros, diez veces más grande que la que se planteó en Paysandú, cuyo precio fue de R$ 540:000.000. Recuerdo que hicimos los cálculos y en aquel momento

–el cambio estaba a algo más de 2 y ahora está a más de 3– nos daba algo así como USD 260:000.000 o USD 270:000.000.

El Departamento de Agricultura de Australia también menciona 0.30 o 0.50 centavo por litro año de construcción de la planta de etanol. Cuando en la Comisión de Industria compareció el Directorio de Ancap se señaló que la adjudicación –ET 101– se hizo a la empresa Abengoa y que la cotización fue de USD 86:000.000, incluida la caldera. En esa oportunidad, pregunté si eran USD 86:000.000 porque ya se hablaba por parte de algunos de los Directores de ALUR de USD 130:000.000 y, después, de USD 147:000.000, que fue lo que se mencionó acá, en la sesión que explicaba el señor Riet. Si es así, entonces, los periféricos son USD 65:000.000. La pregunta también apunta a saber –si esto no figura en la información me gustaría que me dijeran qué es lo que ustedes consideran como periféricos– si el ET 101, que se mencionaba, con la propuesta de Abengoa incluye la caldera, o si en el ET 102 está la caldera aparte, o si va en los periféricos. Digo esto porque en la Comisión de Industria se mencionó que la propuesta de Abengoa en el ET 101, incluía la caldera. Tengo la duda porque, además, cuando acá se mencionaron los USD 147:000.000 por parte del señor Riet, se dijo que eran alrededor de USD 80:000.000 y que los periféricos eran aparte. Entonces, si hacemos la cuenta los periféricos serían USD 65:000.000. La pregunta es si dentro de los periféricos ustedes tienen la caldera incluida o si la presentación de Abengoa incluye la caldera en los USD 86:000.000. Concretamente, quiero saber si la caldera está o no en el negocio con Abengoa.

Esta es una primera pregunta que me gustaría que me aclararan, pero si no tienen los números sería bueno que los enviaran.

En esa Comisión de Industria que venimos hablando, el señor Riet también mencionaba que en el negocio con Abengoa no se logró un acuerdo por los periféricos y se terminó cerrando el negocio en esos USD 86:000.000 y los periféricos aparte. Me gustaría saber cuántas empresas se contrataron para completar los periféricos y si realmente son USD 65:000.000.

Otro tema que me genera dudas es para el caso de que se hubiera llegado a un acuerdo con Abengoa; cuál fue la diferencia y si, tal como se mencionó acá, esta empresa estaba planteando por los periféricos mucho más de USD 65:000.000 y por eso no hubo acuerdo.

Tengo otras preguntas para formular –después también quisiera hablar sobre el tema del etanol–, pero me gustaría que me respondan estas para poder pasar después a otros temas que tienen que ver con los granos y otros puntos sobre los que me quedan dudas en la composición de precios y contratos de ALUR con Ancap. Es muy importante saber cómo fue el tema de la adjudicación y la decisión del Directorio que refieren a la planta de Paysandú.

SEÑOR COYA.- Respecto a la información, no sé si en la última lista de ayer no hay ya alguna referencia al tema de ALUR, pero si no es así la van a tener inmediatamente, tanto relacionada con el proceso licitatorio en Paysandú como con los contratos que tiene ALUR, especialmente con Ancap.

Voy a ceder el uso de la palabra al señor Riet y al Vicepresidente Barboza para que contesten las preguntas.

SEÑOR RIET.- Se envió una lista muy larga relacionada con ALUR pero creo que todavía no llegó. Esa información está pronta por lo que si aún no llegó, va a hacerlo de un momento a otro. Personalmente traje algunos papeles porque sabía que el Senador Delgado me iba a preguntar pero no traje lo relativo a ALUR; no tengo las cifras que solicita el Senador Saravia y tampoco quiero polemizar.

El Senador dice que la adjudicación final a Abengoa fue por USD 86:000.000; personalmente no recuerdo si fue por USD 82:000.000, USD 83:000.000, USD 84:000.000 o USD 86:000.000. Lo que puedo decir es que lo que se le adjudicó a Abengoa fue la planta, el tema de los granos y la caldera estaba entre los *utilities* o sea que le diría que seguramente fue sin la caldera.

La diferencia más importante está en lo conceptual. Con el Senador, o tenemos conceptos distintos o usamos una terminología diferente. El Senador pregunta si fue una adjudicación directa y la

respuesta es que fue un llamado internacional de precios por invitación y eso para mí no es una adjudicación directa. Nosotros llamamos adjudicación directa cuando agarramos a una sola empresa, por ejemplo Abengoa y le preguntamos por cuánto hace la obra, se la adjudicamos y punto. Otra opción es que venga Abengoa, haga una oferta y se le adjudica sin llamar a una licitación. Acá hubo una licitación internacional.

Con respecto a los temas numéricos, que fueron tan mentados en la prensa y recibidos aquí, el único comentario que puedo hacer es el mismo que hice en la sesión en la que hablé de que el rango de precios de las empresas, que fueron siete, iba entre USD 82:00.000 y USD 86:000.000. Es medio difícil que siete empresas que están compitiendo por un contrato de ese nivel se pongan de acuerdo y hagan una sobrefacturación como de la que se habla; la verdad es que yo no entiendo qué es lo que se quiere decir con esto. Llamamos a ocho empresas, de las que cotizaron siete en un rango muy parecido. Ninguna anduvo por debajo de los USD 50:000.000; todas estuvieron entre los USD 82:000.000 y los USD 86:000.000 o los USD 89:000.000. De todas maneras, reitero al señor Senador que le va a llegar la información.

SEÑOR SARAVIA.- No hacemos esto con ánimo de polemizar. Nosotros estamos haciendo preguntas para que se nos aclaren determinados temas que no entendemos.

Quiere decir que hubo un llamado abierto a precios…

SEÑOR RIET.- No fue abierto, fue por invitación.

SEÑOR SARAVIA.- Entonces fue una licitación por invitación.

SEÑOR RIET.- Un llamado, una licitación por invitación.

SEÑOR SARAVIA.- Y hubo una adjudicación a la empresa Abengoa después de ese llamado. ¿Ese fue el procedimiento técnico? Yo no estoy en el tema. Le hago la pregunta para poder entender.

SEÑOR RIET.- El procedimiento fue elegir a nuestro real entender a las mejores ocho empresas y tecnólogos de granos en el mundo –que no están en Brasil sino donde están los granos y donde se hace etanol con granos– e invitarlos. De esos ocho hicimos una primera preselección y quedaron cuatro aunque los ocho cotizaron. Luego de esa preselección de cuatro, hicimos una preselección de dos y, finalmente, terminamos adjudicando a Abengoa.

SEÑOR MIERES.- Hay algo que me llamó la atención y quiero consultarlo. ¿Es frecuente que el valor de los periféricos, es decir, aquellos que no fueron licitados esté casi cercano al cien por ciento de lo que se lo que se licitó? ¿Es razonable? ¿Es frecuente? ¿Es lo común que terminemos pagando casi el doble de lo que se acordó en la licitación? ¿Cuál es la explicación para eso? ¿No se deberían haber incluido otros rubros más que aseguraran que luego no hubiera este incremento del costo total por el valor de los periféricos, que son como los adicionales de la construcción más o menos?

SEÑOR RIET.- Prácticamente estoy recordando de memoria el informe que leí la semana pasada sobre ALUR. Se decía que en esto de los periféricos habían participado 20 o 22 empresas y ninguna había hecho absolutamente ningún reclamo. Puede llamar la atención, pero creo que obviamente depende mucho de las características de la empresa que se está armando y de las consideraciones de lo que llamamos los servicios que no son menores porque, por ejemplo, un tanque de regulares dimensiones vale USD 20:000.000. También están los silos y las calderas.

SEÑOR MIERES.- En una licitación donde hay una competencia cerrada, donde más menos entre los distintos oferentes hay USD 4:000.00 o USD 5:000.000, pero después resulta que cuando termina de construirse la planta tenemos un plus de USD 40:000.000, USD 50:000.000 o USD 60:000.000. Entonces, ¿cuáles son las garantías de que la licitación fue correcta si luego el margen de incremento está diez veces por encima de la diferencia entre los distintos oferentes? Si miramos del lado del que licita, ¿qué certeza podemos tener de que esto hubiera sido lo mismo con cualquiera de los otros? La

verdad es que me cuesta entenderlo. Cuando se llama a una licitación competitiva entre distintos oferentes y el incremento es casi del cien por ciento, ¿qué garantía tengo de que el que ganó era el mejor y de que otros no nos hubieran reclamado muchos menos periféricos que los del que ganó? ¿Cómo el margen de error del que define los parámetros de la licitación –Ancap– es tan grande? A tal punto de no prever un acotamiento del margen de periféricos que no llegue al 80% o al 90%. Esa es la pregunta que a uno le queda.

SEÑOR RIET.- Tal como informamos la semana pasada, en el caso de los periféricos se pidieron, por lo menos, tres precios para cada uno de los aspectos: silos, tanques, etcétera. Hubo, por lo menos, una competencia de tres empresas. No lo construyó Abengoa porque los precios se incrementaban tanto que se optó por este camino.

SEÑOR BARBOZA.- Quisiera complementar lo expresado por el señor Riet. Nosotros en este momento en ALUR y en Ancap estamos procesando toda la información y por eso adelantar algunos datos en la Comisión puede llevar a pequeñas contradicciones. Entonces, me voy a referir a conceptos para luego chequearlos con los datos precisos. Por lo tanto, voy a hacer un adelanto de lo que luego van a ver en los cuadros en los que figuran las cifras precisas.

En primer término, esta obra no tuvo un costo incremental, como se dijo recién. El proceso de producción, el núcleo de la fábrica más la obra civil, representó aproximadamente dos tercios del total de la inversión y los periféricos, aproximadamente un tercio. Entonces, no estamos diciendo que los periféricos eran más del resto de la construcción. Estos son los datos que en términos generales van a ver en los cuadros. Las cotizaciones iniciales que explicaba Riet fueron dando que algunos oferentes incluían la obra civil y otros no y, por lo tanto, se decidió volver a convocar y abrir esa información. Luego de esto es que se llega a la conclusión final que explicaba Riet, al costo mínimo, que fue el de Bengoa. Reitero que en los cuadros estarán estipuladas claramente las ofertas de cada una de las empresas que se convocaron y sus antecedentes. Como se explicó, no se hizo un llamado público sino que se invitó a algunas empresas que tuvieran determinados antecedentes. De hecho, hay empresas que realizaron las expresiones públicas que todos conocemos y que sus antecedentes, desde el punto de vista de construcción de este tipo de emprendimientos, son nulos. Por lo tanto, estas empresas no tienen antecedentes en la construcción de fábricas como la que se estaba pidiendo por parte de ALUR, en el Uruguay, en la región o en el extranjero.

En definitiva, decimos que el núcleo del proceso de producción representa aproximadamente dos tercios, aunque lo vamos a ver en los detalles y con los números precisos. También vamos a ver que en una primera estrategia de realización de esta obra, se había pensado en hacerlo llave en mano –los señores Senadores saben perfectamente de qué se trata– y se vio que los costos de esta modalidad, que tiene riesgos menores, eran bastante mayores a los que finalmente fueron. Por eso, muchos de los periféricos que se mencionan aquí, se adjudicaron con llamados para cada una de las obras y se abrió esto creando un equipo nacional que hiciera la gestión del seguimiento de la obra. Esto realmente permitió una reducción de la inversión, cosa que vamos a demostrar porque vamos a traer los números y vamos a dar la lista de todas las empresas adjudicatarias de esta obra, a quiénes se convocó, a quién se adjudicó y las distintas ofertas que se hicieron en cada caso. Supongo que esa información va a estar completa la próxima semana.

SEÑOR SARAVIA.- Si esa es la información, justamente es la duda que teníamos con respecto a los USD 165:000.000 y a cómo se hizo la negociación a partir de que no se acordó con Abengoa.

Hay algunos datos que me gustaría corroborar con el Directorio. Esta planta está definida para que funcione con granos y quisiera saber si es cierto que la empresa ALUR –Ancap es la dueña mayoritaria de sus acciones– está produciendo Etanol con granos en Paysandú. En ese sentido, me gustaría saber si el precio del grano que está pagando está un 25% por encima de su valor, como forma de asegurarse la tonelada.

También quisiera saber si Ancap tiene campos arrendados en función de garantir la posibilidad de producción de granos a esta empresa y si el precio del arrendamiento es de USD 480 por hectárea.

Por otra parte, en los últimos días El Telégrafo de Paysandú –todos lo sabemos, me imagino que ustedes también– ha anunciado que se ha producido una voladura de un techo. Quisiera saber si esto fue así. También surgió otra información de una denuncia formulada por ALUR sobre la presencia de drones. ¿Podrían confirmarme esta información?

Sobre todo me interesaría saber el precio de los granos; me gustaría saber si es cierto el incremento en el precio de la tonelada para asegurarse el grano y, si fuera así, por qué razón se ha hecho.

SEÑOR BARBOZA.- Creo que todos los señores Senadores con conscientes de que para desarrollar los biocombustibles en el país, ALUR ha tenido que innovar en las cadenas industriales. En primera instancia, se hizo en Bella Unión con el desarrollo de la caña de azúcar, materia prima a partir de la cual podemos producir una parte del etanol que utilizamos para la mezcla con las gasolinas. También lo tuvimos que hacer con los oleaginosos que utilizamos para el biodiésel y en el caso de la planta de Paysandú, como todos ustedes sabrán, se utiliza una variedad de sorgo alto en taninos que no se producía en el país. Del total de la superficie producida en el país, ALUR representa un alto porcentaje de la demanda que tienen los productores a la hora de vender su producto. Por lo tanto, pasa algo muy similar a lo que nos ocurre con Bella Unión: el rol de la industria en este caso es casi de una rectoría relevante a la hora de fijar los precios. No es como en el caso de la soja en el que los productores tienen un costo de oportunidad y pueden exportar, en los que pueden vender a operadores locales y a operadores regionales; estamos hablando de que estos productores tienen una relación muy fuerte con la industria. ¿A dónde van a comercializar la caña de azúcar los productores de Bella Unión si no es en ALUR? No tienen otra alternativa que comercializarla en una empresa pública, como en este caso.

Por lo tanto, la lógica de fijación de precios no es el tradicional componente oferta y demanda, como conocemos en la mayoría de los mercados agropecuarios del Uruguay, sino que en general se trabaja bajo una lógica de precios administrados en los que la industria hace una suerte de articulación y negociación efectuando un estudio de los costos, viendo los costos regionales, la competitividad y sobre esa base se pone de acuerdo y se trata de llegar a contratos de abastecimiento que le den certidumbre a la industria. Es imposible que podamos montar industrias de estas características en el país exclusivamente sobre una estrategia de abastecimiento de un mercado *spot*. En algunas de las cadenas lo tenemos, como es el caso de la soja. En el país se produce muchísima soja y ALUR representa un porcentaje relativamente bajo del total de la producción que se comercializa en el Uruguay.

Es así que en lo que tiene que ver con el sorgo, les vamos a enviar una lista precisa de los precios que se analizan cada año. En este momento estamos haciendo el análisis de precios para ver cómo se van a orientar los contratos para la próxima cosecha, que será el año que viene. También enviaremos un detalle de cómo fuimos pagando año a año, pero téngase presente que tanto la caña de azúcar como el sorgo al que hacía referencia el señor Senador Saravia, son cadenas en las que los precios tienen una característica diferente a los tradicionales mercados spot de oferta y demanda, y esa fijación de precios tradicional que todos tenemos buen conocimiento en el Uruguay por ser un país de base agropecuaria.

En lo que tiene que ver con los arrendamientos, estamos preparando una lista de todos los arrendamientos y de los contratos que tiene ALUR. Eso sí fue parte de lo que se envió. Estaba mirando la lista que probablemente hayan recibido los señores Senadores.

Quiero trasmitir un concepto a cuenta de lo que en otra oportunidad podamos conversar. La gran mayoría de la materia prima que compra ALUR para producción de los biocombustibles es con terceros, con productores nacionales que, de una u otra forma, acuerdan un contrato de abastecimiento con la empresa, para hacer llegar su producción a la industria. Quiere decir que la participación que tiene ALUR con producción propia –algunos son en campos arrendados, como recién se señalaba y lo verán en los contratos–, tiene una mínima incidencia en el total de la materia prima que utilizamos para la producción de los biocombustibles.

Es cierto que hemos tenido una dificultad con la obra en Paysandú. Sacamos un comunicado que lo hicimos público y en este momento estamos trabajando con una empresa internacional que está

haciendo una auditoría técnica para determinar cuáles fueron las causas que motivaron la caída de los techos, así como también la dificultad que tuvimos con el transportador que lleva el alimento animal del centro de producción al lugar de almacenamiento. Hoy, antes de venir a la Comisión, justamente, estuve en Paysandú hablando con alguna de las empresas que están trabajando en la reconstrucción y me informaron que dentro de tres semanas el galpón estará pronto y dentro de cinco –en total todo estaría pronto en cinco o seis semanas– se va a restablecer la obra. Estamos esperando este informe técnico para sentarnos a conversar con la aseguradora –que es la que nos está proveyendo de los insumos financieros para poder hacer todas estas reparaciones– y con los dos proveedores que están involucrados en la caída del techo, para determinar a cuenta de quién va esta reparación que está estimada en el entorno de los US$D 200.000 o U$S 250.000. El tema está en negociar de buena manera entre la aseguradora, por un lado y los proveedores, por otro, de acuerdo al dictamen técnico a quién le corresponde hacer frente a esta reparación. Nos pareció que era mejor analizar esta negociación con un auditor externo –un auditor técnico, reconocido por todos–, que se hiciera un dictamen independiente y, sobre esa base, poder llegar a un mejor acuerdo entre todas las partes. Esta es la dificultad que existe cuando trabajamos con múltiples contratos y es parte de la pregunta anterior que hicieron sobre los periféricos. Tiene costos de transacción, de gestión que nos hace tomar estas decisiones. Si hubiésemos comprado una fábrica, llave en mano, hubiéramos pagado, probablemente, un 30% más en el país, pero, de última, habría un responsable y si se caía el techo, se tenía que hacer cargo de los gastos. Ahora, por haber ido por el otro camino que, para Uruguay, significa un ahorro desde el punto de vista económico, nos tenemos que hacer cargo de este tipo de circunstancias que se dan y tenemos que determinar de una manera inteligente y profesional cómo distribuimos las responsabilidades entre los que actuaron porque, como se imaginarán, un proveedor puede decir que la culpa no fue suya y que el responsable de la colocación del techo o del armado del cimiento es la otra parte. Estamos trabajando en ese sentido. Mientras esta Comisión Investigadora esté trabajando, espero que recibamos la información de la auditoría técnica y podamos saber, a ciencia cierta, cuáles fueron los factores que determinaron la caída del techo, así como también por qué esa parte del techo no soportó el peso del transportador. Ese es el problema y uno de los puntos a determinar.

Con respecto a los drones, vamos a dejar una copia de la nota que presentó ALUR a la Dinacia. Queremos ser muy claros al respecto. No se trata de una denuncia contra un medio de comunicación del Uruguay. Simplemente, se dio la circunstancia, porque estuvo involucrado un medio de comunicación que fue el que, de alguna manera, disparó una primera situación. Vemos que acá hay una serie de derechos en juego porque, por un lado está el espacio aéreo que involucra a la planta industrial pero, por otro, existe un problema de seguridad, así como también está el derecho que tiene el medio de comunicación a informar lo que está pasando. Nosotros creímos que debíamos poner arriba de la mesa este tema de la regulación de los drones en el Uruguay, desde la perspectiva industrial, para que se haga un trabajo de actualización en cuanto a la administración de estos fenómenos que tienen una implicancia en la industria, pero que también la tiene en la convivencia cotidiana de las familias.

¿Qué pasa, entonces? A raíz de toda esta situación que se dio con este medio de comunicación, busqué en Internet el debate que se está dando en Estados Unidos con respecto a cuál es el rol del Estado si con un dron me filman en el fondo de mi casa, con mi familia, un fin de semana, y lo ponen en una red social. ¿Hasta dónde van los derechos de una persona que quiere volar el espacio aéreo con un dron?

Nosotros, en esta planta, manejamos combustible, por lo que hay un problema de seguridad industrial en el medio. Creemos que hay determinados derechos de los medios de comunicación a informar, sin lugar a dudas, pero también tenemos no solo el derecho sino la obligación de velar por la seguridad industrial. ¿Qué pasa si mañana la información de un dron es usada por una persona, pero no con el fin legítimo de informar a la población sobre algo que está pasando, sino con otra finalidad, como ha ocurrido en otros lugares? Sobre eso tenemos que regular y actualizar la normativa. Uruguay no tiene actualizada su legislación con respecto al uso de los drones; nos pareció que teníamos que poner el tema arriba de la mesa y lo hicimos en la Dinacia. Sé que hay ciertas opiniones de algunos especialistas que dicen que, de repente, el ámbito institucional debería ser otro. Por nuestra parte, seguiremos el camino que nos indiquen y que sea el más adecuado para ver cuáles son nuestros derechos y nuestras obligaciones y, en este sentido, también para saber cómo actúa el Estado respecto al uso de estos aparatos a futuro.

SEÑOR COYA.- Quiero decir algo solamente para complementar las palabras del Vicepresidente, especialmente en este último tema. Apunto a recordar que, por ejemplo, el espacio aéreo de la refinería, en términos de seguridad, está también reglamentado y que hemos recibido en más de una oportunidad solicitudes de empresas para saber hasta qué altura pueden volar sobre la refinería, no ya un dron, sino un avión. Creo que es muy pertinente decir, como bien lo señalaba el Vicepresidente, que se trata de una comunicación que se hizo y no, obviamente, de una denuncia al medio de comunicación.

Creo que esto podría generar un debate más que interesante para avanzar en temas de seguridad, en este caso, por este medio de comunicación.

SEÑOR BORDABERRY.- No sé qué se va a hacer con Google Maps entonces. ¿También se le van a prohibir a Google Maps esos servicios? El uso de los drones está regulado hoy por la Fuerza Aérea o por el Ministerio de Defensa Nacional, en términos de seguridad. Lo otro es el derecho a la intimidad que tiene todo ser humano. Me parece que enojarse porque un medio de comunicación informa que se cayó un techo en una empresa propiedad del Estado no es lo mejor.

Más allá de eso, estuve mirando la documentación y pensaba atacar este tema cuando fuera abordado más adelante, pero aprovecho que se mencionó. Me llamó la atención lo disímil de los montos de los arrendamientos que pagan, por cifras realmente muy importantes. Hay algunos arrendamientos en el departamento de Canelones por una cifra que realmente creo que nunca había visto y que no se paga ni en Soriano. Esto no es en detrimento del departamento de Canelones –me alegro de que tenga tierras tan buenas–, pero me llamó la atención la diferencia y los montos tan grandes. No sé cómo es que se determinan y se fijan los montos de los arrendamientos ni por qué se da esa diferencia. Obviamente, estoy seguro de que no va a haber nada irregular, pero cuando uno mira eso se pregunta por qué en un caso se paga tanto y en otro tanto menos. ¿Cuál es el criterio que se sigue?

SEÑOR SARAVIA.- Quiero complementar la pregunta. Se ha mencionado que era una estrategia de la empresa con referencia a hacerse –o asegurarse– de determinado tipo de granos. En algunos contratos que tienen que ver con la soja también hay precios bastante por encima del mercado. Voy a citar cifras de hoy: en los nuevos contratos en Soriano, en la zona de Young, con campos promedio de 180, se está hablando de 800 kilos por hectárea de soja. Aquí hay una diferencia. Me gustaría saber lo mismo que se ha planteado y por eso mencioné ese precio de 480, porque es uno de los que está en danza.

Gracias.

SEÑOR BARBOZA.- Es indudable que sobre esto deberían hacerse preguntas concretas. Si hay algún contrato que llame la atención y que justifique que se investigue, nosotros estamos abiertos a proporcionar la información que los señores Senadores consideren necesaria. Hoy podría hablar sobre los criterios con los que tratamos de trabajar o sobre los principios de gestión que intentamos aplicar. En fin, si hay algún tipo de contrato que merece alguna información complementaria que sea necesaria nos ponemos a su disposición para aportarla.

En el caso de la soja, como saben, depende mucho de la época del año en que es comprada; si es comprada en el mercado *spot*; si es comprada a contrato, si es comprada en el mercado a futuro o si es comprada en Chicago. Es decir, ALUR tiene distintas exigencias de compra según las circunstancias o la época del año. En este sentido, cabe recordar que ALUR tiene un contrato de trabajo con Cousa, que debe ser una de las empresas más antiguas de manejo en esta cadena. Yo imagino que en estos acuerdos de abastecimiento y de compra que hacemos conjuntamente con Cousa hay empresarios de una larguísima trayectoria en el mercado de oleaginosos de este país que, si estuviéramos comprando muy mal, en esta suerte de sociedad o *joint venture* nos dirían si nos estamos yendo de las reglas de mercado. Pero reitero: si hay alguna información concreta en cuanto a algún contrato en particular que los señores Senadores identifiquen, la estaremos aportando

Con respecto a la regulación –no quiero entrar en polémica con ninguno de los señores Senadores–, tomamos el recaudo de analizar cuál era la legislación nacional que nos amparaba o que nos imponía determinados derechos, y no encontramos una reglamentación muy clara. Puede haber sido producto de una deficiencia de nuestra parte, pero quizás esta Comisión Investigadora pueda ayudarnos a gestionarlo a futuro. Nuestro equipo técnico hizo un relevamiento de los antecedentes, pero no encontró normativa actualizada sobre qué hacer frente a situaciones de riesgo de la seguridad industrial con este tipo de aparatos que muchas veces no vuelan a grandes alturas; por el contrario, como señalaba el Presidente Coya en el ejemplo anterior, a veces están muy cerca de los tanques de almacenamiento de combustible. Este tipo de situaciones a que nos enfrentamos hoy en día son parte de nuestra preocupación. Lo digo más allá del medio de comunicación, porque como me he encargado de aclarar a cuanto medio me ha consultado, no tenemos ningún inconveniente en informar lo que sea necesario, porque si bien ALUR actúa en el derecho privado, el 90% del paquete accionario es de una empresa pública. Por eso informamos permanente todo lo que hacemos o no hacemos, y todo lo que nos sale bien o tenemos que mejorar. Así pues, nosotros tomamos el recaudo de hacer un comunicado público para todos los medios de comunicación donde informamos lo que nos había pasado con la planta. Si este medio local nos hubiera solicitado la autorización para entrar a la planta y tomar la fotografía de lo que había pasado, lo hubiéramos autorizado porque no tenemos nada que esconder, y la situación es la que expliqué en mi intervención anterior.

Con el tema de los arrendamientos pasa algo parecido al precio de los granos. Si hay algún caso particular, los señores Senadores van a poder tener los contratos de arrendamiento realizados por ALUR, porque fueron enviados en una lista bastante extensa en el día de hoy. Como todos saben, el mercado de tierras en el Uruguay está sufriendo cambios muy drásticos: los sufrió en estos últimos 10 años de bonanza, y seguramente por la retracción de los *commodities* va a volver a sufrir algunos cambios en un sentido contrario al que vivimos en los diez años anteriores. Es una realidad muy dinámica. No es lo mismo hablar, por ejemplo, de un predio en Canelones donde quizás el índice Coneat es muy bajo pero tiene una superficie muy pequeña, está muy próximo a un centro logístico relevante y hay una actividad de interés comercial, que hablar de un predio en el Canelones más profundo, más alejado, con suelos más deteriorados. Todos sabemos que para comprar o arrendar tierra en este país cada vez nos tenemos que asesorar más y mejor, incluso con especialistas locales. Es lo que hacen las empresas que invierten en tierra y en producción en el Uruguay. Es muy difícil que vengan y compren medio al barrer, como se hacía hace veinte o treinta años, con un precio promedio que publicaba Opypa o la DIEA de la época. Generalmente se hace con un asesoramiento, y de hecho hay consultoras casi que especializadas en asesorar a inversores que han llegado, por suerte, al Uruguay a producir, para ver cuánto tienen que pagar en tal localidad o en tal zona del departamento tal. Las consultas son de ese tipo. Antes nosotros comprábamos tierra en base al promedio nacional del valor de la tierra que calculaba DIEA o la consulta de algún especialista; hoy contratamos consultoras para que nos digan en determinado mercado concreto, porque queremos producir arroz o soja, cuánto vale la hectárea o a cuánto es razonable proponer la venta de esa hectárea.

Entonces, en este terreno pediría que vayamos a lo concreto, y si hay algunos arrendamientos que merecen alguna observación o alguna explicación complementaria, repito lo mismo que dije en el caso de la compra de alguna materia prima: estaremos ampliando la información con mucho gusto.

SEÑOR BORDABERRY.- Reitero que no he puesto en tela de juicio la conducta de nadie. Solo dije que me llamó la atención que en algunos lugares se pagaban precios muy altos y en otros no, y quería conocer la explicación de por qué ocurría esto. Incluso había cifras que andaban en los USD 450 o USD 500 en algunos lugares, que no es lo habitual que uno ve en los arrendamientos rurales. Nos alcanza con que nos manden los informes de los consultores que le recomiendan a ALUR hacer esos contratos. Y que nadie se enoje porque preguntemos; es nuestro deber como Legisladores y Representantes del pueblo informarnos. Además, esta es una Comisión Investigadora.

Respecto de los drones, la Resolución Nº 291/2014 de la Dirección Nacional de Aviación Civil e Infraestructura Aeronáutica es la que los regula. Es del 29 de agosto de 2014 y está basada en el artículo 122 de la Ley Nº 14.305, el artículo 4º de la Ley Nº 18.619, el Decreto Nº 39/977 y el Decreto Nº 314/994. Ahí está regulado todo lo que hace referencia a los dispositivos aéreos operados a distancia menores y no menores, las zonas de seguridad y las disposiciones de seguridad que deben cumplir.

SEÑOR SARAVIA.- Voy a realizar una última serie de preguntas al Directorio, relacionadas con decisiones políticas que se tomaron en lo que tiene que ver con la relación entre Ancap y ALUR. El señor Germán Riet confirma que se modificaron retroactivamente los márgenes de los convenios entre las empresas. Entonces, quisiera saber cómo se tomó la decisión de firmar una modificación retroactiva, si lo promovió ALUR o el Directorio de Ancap, quiénes fueron los negociadores en este tema, si lo aprobaron los Directorios de ALUR y de Ancap en conjunto o fueron propuestas individuales. ¿El resultado del año anterior de ALUR hubiera sido positivo, como fue, o hubiera sido negativo? Lo planteo porque aquí hay una discusión desde hace mucho tiempo y todos sabemos que, por ejemplo, el precio del etanol es de USD 2,10, cuando el precio internacional es de USD 0,60.

SEÑOR COYA.- Salvo que hubiera alguna especificación más, pediría que para estas tres preguntas fuéramos a la fuente, para contemplar efectivamente por qué se tomó la decisión, cómo fue o por quién fue aprobada y cómo fue el resultado de ALUR, en función de haber tenido eso o no. Creo que debemos recurrir a la información que se encuentra en Ancap para poder responder.

SEÑOR DELGADO.- Quiero dejar una constancia que formulamos al principio y queremos reiterar al final. Más o menos fuimos preguntando sobre los capítulos contenidos en la denuncia original pero, obviamente, mañana estaremos repasando todo con la información que el Presidente Coya anunció que nos va a entregar. A partir de esa información y de la que falta se van a esclarecer situaciones o se van a profundizar las dudas. En este caso lo que no hicimos fue polemizar con el Directorio, más allá de que muchas de las respuestas no las compartimos o no nos satisfacen. De todos modos, eso no quiere decir que tengamos que dejar esa constancia acá, ya que, repito, no hemos venido a debatir con el Directorio de Ancap sino a formular consultas y escuchar las respuestas. Posteriormente, en función de las respuestas recibidas y de lo que recibamos de otros actores que mañana definiremos en la Comisión cuándo comparecerán, haremos una composición de lugar y extraeremos conclusiones.

SEÑOR MIERES.- Ratifico la misma observación de que, en definitiva, se trata de una primera comparecencia, muy larga pero que finalmente estamos culminando. Obviamente, luego de contar con toda la documentación y de recibir a las personas que se entienda pertinente invitar, ya sobre el final del proceso de trabajo de esta Comisión, con seguridad estaremos pidiendo una nueva comparecencia del Directorio de Ancap.

Por mi parte he ido intercalando muchas de las preguntas que quería hacer, por lo que ahora sólo me quedan dos para realizar. La primera de ellas es, más que nada, de política institucional. En la primera comparecencia el economista Arbildi nos presentó detalladamente una idea de cómo había sido el flujo de inversiones de Ancap a lo largo del período. Nos dijo que se habían hecho inversiones por alrededor de USD 1.282:000.000 en ese período y que esto había tenido un ritmo diferente, ya que en la primera mitad se había invertido aproximadamente un tercio de ese total y, en la segunda mitad, del 2010 al 2014, los dos tercios restantes. Estamos hablando de alrededor de USD 800:000.000 en el último quinquenio y de unos USD 400:000.000 en el primero. La pregunta que nos surge tiene que ver con lo que dijo el economista Arbildi con respecto a que en el año 2011 empiezan a darse resultados crecientemente negativos, porque, además, eso está en línea con la interpretación que tiene Ancap en cuanto a las decisiones de política económica que afectan la capacidad del ente de ir acompañando el proceso con los ajustes tarifarios correspondientes. La pregunta, entonces, es la siguiente: ¿cómo se explica la continuidad del ritmo de inversión e, incluso, su aumento, cuando Ancap empieza a tener ciertas señales? En lo personal, asumo que ya sea o no discutible, cuestionable o deplorable la decisión del equipo económico, para una empresa pública esa es una variable independiente que se establece y a partir de la cual hay que jugar. Entonces, lo que no entiendo es cómo ese ritmo de inversión en vez de detenerse, de enlentecerse, de frenarse, se aumentó en el período 2010 – 2014.

Vinculado a eso, quisiera saber cuáles de todas las inversiones son decisiones posteriores al año 2011. Seguramente si se relee todo lo que se ha dicho en estos días, esta información se encuentre, pero quisiera escucharlo de una manera más sintética que a mí me permita entender por qué se mantiene o se aumenta el ritmo de inversión cuando todo indicaba que los parámetros habían cambiado y que, en realidad, lo razonable era poner el freno.

SEÑOR COYA.- En nuestra primera presentación en la Comisión hablamos genéricamente del plan estratégico y dijimos que el proceso se inició en el año 2007, después de una serie de diagnósticos.

También dijimos que habíamos comenzado efectivamente a realizar inversiones más concretamente en Ancap por montos importantes a partir de fines de 2008. Quisiera definir entonces por qué en el último período se invirtió más. Cuando nos referimos a los procesos de ejecución de los proyectos o de las licitaciones para esos proyectos, estamos hablando de proyectos industriales muy grandes, y el ejemplo más claro es el de la refinería, aunque todos los procesos o proyectos industriales de Ancap fueron de esa índole. Estamos hablando de cinco o seis años desde el momento en que se inicia el proceso, se comienza a ejecutar y se termina. En esas fechas, es decir de marzo de 2011 en adelante, seguramente –estoy hablando de memoria– los procesos lanzados de los proyectos industriales de Ancap estaban en plena ejecución; por lo tanto, cualquier acción contraria a enlentecer o reprogramar las inversiones habría sido más costosa. Esta es una primera respuesta que quiero dar en términos genéricos. Ahora bien; tendremos que probar efectivamente que ese proceso, a lo largo del tiempo, fue como yo estoy diciendo. Ahora estoy recordando de memoria la primera etapa de la presentación.

SEÑOR MIERES.- ¿Y las autoridades de la política económica del gobierno fueron informadas debidamente del impacto que implicaba esas decisiones o limitaciones en las finanzas de Ancap, al punto de generarle las pérdidas que actualmente son visibles y objetivamente ocurrieron? O sea, mi pregunta es si en el proceso de 2011 en adelante ha habido una información debida a las autoridades del Ministerio de Economía y Finanzas diciéndoles que las decisiones que les obligan a tomar implican pérdidas crecientes, al punto de llegar a la situación en la que se encuentra Ancap en el balance de 2014.

SEÑOR COYA.- En todos los casos esto sucede aunque subjetivamente, porque –como ya expliqué– en la negociación por las tarifas no existe un procedimiento formal para eso. Pero en el entendido de que en esas negociaciones estuvieron en juego los valores de la paramétrica para ajustar los precios, obviamente estaban enterados. En la medida en que esos proyectos de inversión estuvieron lanzados, el problema de poner un freno era, a mi juicio, un inconveniente mayor que el hecho de seguir adelante. De todas maneras, aclaro que el efecto económico producido por el tema de la falta de reconocimiento de los costos está relacionado exclusivamente con el mercado local de la venta de combustible. Todos aquí entendemos que, sin lugar a dudas, ese es el principal negocio de Ancap en cuanto a su volumen y a los impactos que eso produce. Pero, efectivamente, nosotros no intercambiamos una información con el Ministerio de Economía y Finanzas para eso. Además, hablando en términos de proyectos de inversión, los planes de inversión transferidos al presupuesto estuvieron aprobados en todos los ámbitos que correspondía, por lo que todos estábamos enterados de las inversiones que Ancap estaba haciendo.

SEÑOR MIERES.- La última pregunta que deseo formular es muy específica.

Hace tres o cuatro meses presenté un pedido de informes a Ancap preguntando de qué manera se designan los Gerentes en la empresa. Lamentablemente tuve que pedir que el Cuerpo del Senado lo hiciera suyo porque no obtuve respuesta. Ha transcurrido otro mes desde ese entonces y aún no hemos recibido contestación. La pregunta es por qué. ¿Es tan difícil responder un pedido de informes acerca de cómo se designan los Gerentes en la empresa?

SEÑOR COYA.- Me confirman que el pedido de informes fue aprobado en el Directorio.

SEÑOR MIERES.- ¿Pueden hacérmelo llegar, entonces?

SEÑOR COYA.- Por supuesto. Nosotros oficiamos a través del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Según lo que me confirman los compañeros aquí, el Directorio ya lo aprobó.

SEÑOR MIERES.- Bien. Me lo envían, entonces.

SEÑOR COYA.- Por supuesto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos al Directorio de Ancap su presencia. Probablemente nos veremos en otra oportunidad.

No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Son las 22:16).